NAOMI ORESKES
ERIK M. CONWAY

Capitán Swing

El gran MITO

Cómo las empresas nos enseñaron
a aborrecer el Gobierno y amar el
LIBRE MERCADO

El gran MITO

Cómo las empresas nos enseñaron
a aborrecer el Gobierno y amar
el libre mercado

NAOMI ORESKES
ERIK M. CONWAY

Traducción de

Francisco Herreros

Capitán Swing

Abreviaturas utilizadas

AEI: American Enterprise Institute («Instituto de la Empresa Americana»)

AT&T: American Telephone and Telegraph («Teléfonos y Telégrafos Americanos»)

CAB: Civil Aeronautics Board («Consejo Aeronáutico Civil»)

CEQ: Council of Environmental Quality («Consejo de Calidad Medioambiental»)

COLA: cost-of-living adjustment («ajuste al coste de la vida»)

EPA: Environmental Protection Agency («Agencia de Protección Medioambiental»)

FBI: Federal Bureau of Investigation («Agencia Federal de Investigación»)

FCC: Federal Communications Commission («Comisión Federal de Comunicaciones»)

FDIC: Federal Deposit Insurance Corporation («Corporación Federal de Garantía de Depósitos»)

FEE: Foundation for Economic Education («Fundación para la Educación Económica»)

FHLBB: Federal Home Loan Bank Board («Consejo Federal del Banco de Préstamos Inmobiliarios»)

FMI: Fondo Monetario Internacional (en inglés, IMF: International Monetary Fund)

FSLIC: Federal Savings and Loan Insurance Corporation («Corporación Federal de Seguros de Ahorros y Préstamos»)

FTC: Federal Trade Commission («Comisión Federal de Comercio»)

GAO: General Accounting Office («Oficina General de Cuentas»; posteriormente se llamó Oficina Gubernamental de Cuentas)

GE: General Electric Company («Compañía Nacional de Electricidad»)

GM: General Motors Company

HUAC: House Un-American Activities Committee («Comité del Congreso de Actividades Antiamericanas»)

ICC: Interstate Commerce Commision («Comisión de Comercio Interestatal»)

IDH: índice de desarrollo humano (en inglés, HDI: Human Development Index)

MCA: Music Corporation of America («Corporación Musical de América»)

NAM: National Association of Manufacturers («Asociación Nacional de Fabricantes»)

NASA: National Aeronautics and Space Administration («Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio»)

NEA: National Education Association («Asociación Nacional de Educación»)

NELA: National Electric Light Association («Asociación Nacional de la Luz Eléctrica»)

NIIC: National Industrial Information Council («Consejo Nacional de Información Industrial»)

NIRA: National Industrial Recovery Act («Ley Nacional de Reindustrialización»)

NLRB: National Labor Relations Board («Consejo Nacional de Relaciones Laborales»)

OMB: Office of Management and Budget («Oficina de Administración y Presupuesto»)

OPA: Office of Price Administration («Oficina de Administración de Precios»)

OWI: Office of War Information («Oficina de Información de Guerra»)

PBGC: Pension Benefit Guaranty Corporation («Corporación de Garantía de Pensiones»)

PIB: producto interior bruto (en inglés, GDP: Gross Domestic Product)

PUHCA: Public Utilities Holding Company Act («Ley de Holdings de Servicios Públicos»)

REA: Rural Electrification Administration («Administración de Electrificación Rural»)

SAG: Screen Actors Guild («Sindicato de Actores de Cine»)

SEC: Securities and Exchange Commission («Comisión de Bolsa y Valores»)

TEPCO: Tennessee Electric Power Company («Compañía Eléctrica de Tennessee»)

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en inglés, NAFTA: North American Free Trade Agreement)

TVA: Tennessee Valley Authority («Autoridad del Valle de Tennessee»)

El gran MITO

Cómo las empresas nos enseñaron a aborrecer el Gobierno y amar el libre mercado

«En muchas ocasiones, la gran enemiga de la verdad no es la mentira —deliberada, rebuscada, deshonesta—, sino el mito —persistente, persuasivo, e irreal—».

John F. Kennedy en el discurso de apertura de la Universidad de Yale, 1962

«¿Cuál es el coste de las mentiras? No que las confundamos con la verdad. El peligro real es que si escuchamos las suficientes mentiras, dejaremos de reconocer la verdad».

Jared Harris en el papel de Valery Legasov en *Chernobyl*, 2019 (1:23:45)

«No mentí en Viena, pero no dije toda la verdad».

Valery Legasov, informe a la Academia de Ciencias Soviética, 1986

Will you leave these freedoms to your children?

Men have died to leave you these 4 symbols of freedom:

A Holy Bible—symbol of your *right* to worship as you wish. (First Amendment, U. S. Constitution)

A door key—*your right* to lock your door against illegal government force and spying. (Fourth Amendment, U. S. Constitution)

A pencil—freedom to speak or write what you think, whether you agree with the government or not. (First Amendment, U. S. Constitution)

And a free ballot—*your right* to choose the people who represent you in government—your protection against government tyranny. (Article I, U. S. Constitution)

In half the world today, these symbols and the things they stand for have been destroyed.

And Khrushchev says it can happen here. He boasts that our grandchildren will live under socialism.

Unthinkable? Yes—but only so long as America guards its freedoms well. Against threats that come from *inside* our country, as well as from the outside.

In these critical times you would think that all of America's energies and financial resources should be concentrated on strengthening our country's defense.

But there *are* some people who would weaken this effort through needless government spending. For example, they want to use billions of your tax dollars to put the government *deeper* into the electric power business.

Such spending is unnecessary because the *investor-owned* electric light and power companies can supply all the additional power a growing America will need.

Each time the government moves further into business—any business—it is another step on the road to socialism. And socialism is one thing Americans do not mean to leave to their children—or grandchildren, despite what Khrushchev says.

Vendiendo el gran mito: anuncio de la década de los cincuenta —realizado por un consorcio que actuaba con el nombre Compañías Americanas Independientes de Luz Eléctrica y Energía— que promovía la industria eléctrica como salvaguarda de la libertad americana.

INTRODUCCIÓN

Esta es la historia de cómo la empresa americana creó un mito que, durante décadas y a nuestra costa, nos ha atrapado entre sus garras. Es la historia real de una idea falsa: la de la «magia del mercado».

Algunos lo denominan absolutismo de mercado o esencialismo de mercado. En la década de 1990, George Soros popularizó el nombre que consideramos más apropiado: fundamentalismo de mercado.[1] Es una creencia cuasirreligiosa según la cual la mejor forma de cubrir nuestras necesidades —económicas o de cualquier tipo— es dejar que el mercado ejerza su magia, en lugar de recurrir al gobierno. El fundamentalismo de mercado trata «el Mercado» como un nombre propio: un ente único y autorreferencial que tiene voluntad e incluso inteligencia, que funciona mejor cuando no está constreñido ni se le molesta o perturba. Según el mito, el gobierno no puede mejorar el funcionamiento del mercado, solo puede interferir. Por tanto, los Gobiernos deben dejar el camino libre al mercado para no «distorsionarlo», lo que impediría que haga su «magia». A finales del siglo XX, el fundamentalismo de mercado estaba revestido con los ropajes aparentemente venerables de una sabiduría heredada. En realidad, se había inventado prácticamente ese mismo siglo.

Los economistas liberales clásicos —Adam Smith incluido— reconocían que el gobierno desempeñaba funciones esenciales, como la construcción de infraestructuras para el beneficio de todos y también la regulación de los bancos, que, si se dejasen a su libre albedrío, podrían destruir la economía. Además, reconocían que necesitaba impuestos para desarrollar esas funciones. Pero a comienzos del siglo XX un grupo de autodenominados «neoliberales» cambiaron radicalmente el pensamiento político y económico. Argumentaron que cualquier intervención del gobierno en el mercado, aunque fuese bienintencionada, ponía en entredicho la libertad de los individuos de hacer lo que les plazca y, por tanto, nos pondría en el camino del totalitarismo. Insistían en que las libertades política y económica eran «indivisibles»: cualquier limitación de esta era una amenaza para aquella —literalmente cualquier limitación, incluso abordar males tan evidentes como el trabajo infantil o los accidentes laborales—. ¿Cómo hemos llegado a aceptar una idea del mundo tan inmune a los hechos? Una idea que el propio Smith, normalmente considerado el padre del capitalismo del libre

mercado, habría rechazado. Este libro cuenta esa historia.

En nuestro primer libro, *Mercaderes de la duda*,[2] queríamos explicar por qué personas inteligentes y educadas pueden negar la realidad del cambio climático provocado por el ser humano. En ese momento, la mayoría de los científicos pensaban que se enfrentaban a un problema de analfabetismo científico —que, simplemente, la población no entendía la ciencia del clima—. Pero, accidentalmente, nos tropezamos con la historia de cuatro físicos que establecieron los fundamentos del negacionismo del cambio climático a finales de la década de 1980. Estos hombres eran prominentes científicos —uno de ellos había sido presidente de la Academia Nacional de Ciencias de Estados Unidos y otro dirigía un gran laboratorio de la NASA—, por lo que no era ni remotamente verosímil que no entendiesen los datos. Descubrimos que no solamente rechazaban la ciencia del clima, sino que habían combatido la evidencia científica establecida en torno a una serie de temas relacionados con la salud y el medio ambiente, empezando por cuestionar los perjuicios del tabaquismo. Dos de esos cuatro científicos habían trabajado con empresas de la industria del tabaco. La explicación aparentemente obvia de que eran cómplices de la industria tabacalera por motivos pecuniarios resultó errónea. El verdadero motivo era la ideología: el fundamentalismo de mercado.

Estos hombres temían que la regulación pública del mercado —ya fuese como respuesta al cambio climático o para proteger a los consumidores de productos letales— sería el primer paso en una pendiente resbaladiza hacia el socialismo, el comunismo o algo peor. Este temor se enraizaba en sus biografías personales, dedicadas al diseño de armamento durante la Guerra Fría. Habían trabajado para el Gobierno estadounidense en la construcción de la bomba atómica y la de hidrógeno o en los cohetes y submarinos que las portarían. Se tomaban muy en serio la amenaza soviética, una amenaza que habían ayudado a «contener». Cuando finalizó la Guerra Fría, no pudieron dejar de combatir. En vez de ello, encontraron un nuevo enemigo, el movimiento ecologista, que consideraban una puerta trasera hacia el socialismo, si no al comunismo. Como dijo uno de ellos: «Si no delineamos cuidadosamente el papel regulador del gobierno […] literalmente no habrá límites al control del gobierno sobre nuestras vidas».[3] Hoy el control sobre el tabaco y mañana adiós a la declaración de derechos fundamentales. Desde su punto de vista, los ecologistas eran «sandías»: verdes por fuera y rojos por dentro. El estilo de vida norteamericano estaba en juego. Por ese motivo, estos hombres harían lo que fuera necesario para impedir la regulación pública del mercado, aunque ello significase negar los hechos,

desafiar el conocimiento establecido y traicionar a la ciencia que habían ayudado a construir.

Mercaderes de la duda nos dejó con una nueva pregunta: ¿de dónde provenía esa ideología? Al fin y al cabo, Estados Unidos había implementado todo tipo de regulaciones medioambientales, laborales y de salud pública tanto antes como durante la Guerra Fría y no habíamos sucumbido al comunismo. Muchos países europeos incluso establecían mayores regulaciones —especialmente respecto a los bienes de consumo— y también seguían siendo democracias.

Entre los dos hemos estado en los cincuenta estados y hemos vivido en doce de ellos, incluidas la salvaje Alaska y una ciudad industrial moribunda en Nuevo Hampshire. En nuestros viajes hemos descubierto que el fundamentalismo de mercado está de lo más extendido tanto en estados con mayoría republicana como demócrata, y que alguna versión de ese fundamentalismo se encuentra detrás de la mayoría del escepticismo hacia el cambio climático. Muchos parecen adoptar la idea de Ronald Reagan de que «el gobierno» es el problema, siempre dispuesto a robarles su dinero y su libertad. Cuando se les pregunta por qué opinan eso —por qué dudan de la realidad del cambio climático o de que el gobierno pueda hacer algo al respecto—, normalmente citan artículos que han leído en *Fortune*, *Forbes* o el *Wall Street Journal*.

Incluso en enclaves supuestamente progresistas como Cambridge (Massachusetts) muchos piensan que la mejor forma de enfrentarse al cambio climático es mediante la innovación tecnológica generada por el mercado. Sin embargo, es un hecho que ya en 2010 —el año en que se publicó nuestro libro— el CO_2 estaba aumentando en la atmósfera, la Tierra se estaba calentando y el mercado no había dado ninguna respuesta proporcional a esa amenaza. Como señaló uno de nuestros estudiantes, la respuesta más común, tanto en Massachusetts como en Montana, era: «Mercado, mercado, mercado».

De todo esto surge la pregunta que impulsa este libro y que hemos estado estudiando la pasada década: ¿cómo es que tantos norteamericanos han llegado a confiar tanto en el mercado y tan poco en el gobierno?

El fundamentalismo de mercado no es solo la creencia de que el libre mercado es la mejor manera de gestionar un sistema económico, sino también la convicción de que constituye la única vía que no amenaza con destruir el resto de nuestras libertades. Además, es la creencia de que el mercado existe fuera de la política y de la cultura, de tal manera que puede resultar lógico hablar de dejarlo «tranquilo».

Estamos familiarizados con la idea de que, como ha resumido George Soros,

«la doctrina del capitalismo del *laissez faire* sostiene que la mejor manera de lograr el bien común es la persecución desinhibida del autointerés».[4] Ese es el argumento central que formuló Adam Smith en 1776 y los capitalistas satisfechos lo han aceptado desde entonces. Los fundamentalistas del mercado, sin embargo, se apartan de Smith al insistir en que no existe el «bien común», sino meramente la suma de todos los bienes privados de los individuos. Por esta razón, rechazan las pretensiones del gobierno de representar «al pueblo»: solo hay personas —individuos— que se representan a sí mismas, y la mejor manera de hacerlo no es a través de sus gobiernos, aunque hayan sido elegidos democráticamente, sino a través de sus decisiones libres en el libre mercado.

Milton Friedman, el más famoso de los fundamentalistas norteamericanos del mercado, llegó incluso a afirmar que el voto no era democrático, porque podía ser distorsionado fácilmente por intereses especiales y porque, en cualquier caso, la mayoría de los votantes eran unos ignorantes. Pero, en lugar de pensar cómo se podría mitigar la influencia de esos intereses especiales o cómo los votantes podrían estar mejor informados, sostuvo su idea de que la verdadera libertad no era la que se manifiesta en la urna electoral. «El mercado económico proporciona más libertad que el mercado político», afirmó Friedman en Sudáfrica en 1976, mientras aconsejaba a los ciudadanos de ese país que no armaran escándalo por el *apartheid* y se centraran más bien en expandir su economía de mercado.[5]

El argumento de Friedman funciona cuando hablamos de la libertad de comprar, digamos, zapatos de cualquier tipo. Pero no funciona cuando pensamos en un contexto más amplio, que incluye la publicidad engañosa, las campañas de relaciones públicas agresivas y falaces, y lo que los economistas denominan «externalidades»: costes que son invisibles o incomprensibles para los que compran los zapatos, o que afectan a personas que ni siquiera los han comprado. La polución es una externalidad. ¿Qué ocurre cuando el productor de zapatos vierte productos químicos tóxicos en la parte trasera de la fábrica y oculta este hecho a sus trabajadores, inversores y clientes? Friedman restó importancia a ese problema y le adjudicó la amable etiqueta de «efectos de vecindad», afirmando después que cualquier remedio casi siempre sería peor que la enfermedad, porque se perderían libertades o el derecho de propiedad quedaría limitado, que es lo que sucede normalmente con las regulaciones públicas. En algunos casos, puede que tuviese razón. Es cierto que las regulaciones limitan la libertad de alguien para proteger la libertad (y el bienestar) de otros. En el caso de la polución, la «libertad» de las fábricas de arrojar residuos tóxicos ha sido eliminada, y con razón. En el caso del cambio climático, la «libertad» de las empresas de vender petróleo, gas y carbón nos pone en peligro a todos los demás. Esto crea un dilema

fundamental para los fundamentalistas. Pero, en lugar de repensar sus argumentos, los fundamentalistas del mercado protegen su visión del mundo negando que el cambio climático sea real o afirmando que, de alguna manera, «el Mercado» lo solucionará, a pesar de todas las evidencias en contra.

Friedman sostenía que el capitalismo y la libertad son dos caras indivisibles de la misma moneda, pero esta «tesis de la indivisibilidad» se había formulado décadas antes. A comienzos del siglo XX, fue promovida en Estados Unidos por un grupo de industriales que trabajaban bajo el paraguas de la Asociación Nacional de Fabricantes (NAM). La NAM y sus aliados usaban esa tesis para oponerse a unas reformas políticas que hoy damos por hecho, como las leyes que limitaron el trabajo infantil, establecieron indemnizaciones a los trabajadores y crearon el impuesto federal sobre la renta. En la década de 1930, se alinearon con la industria eléctrica y usaron esa tesis para oponerse a la Administración de Electrificación Rural, la Autoridad del Valle del Tennessee y otras entidades creadas por el New Deal. Perdieron en la mayoría de los casos, en parte porque la tesis tenía un defecto fatal: era falsa. La electricidad es un buen ejemplo de ello. Los mercados habían sido incapaces de llevar la electricidad a millones de estadounidenses que la querían, pero el gobierno lo había conseguido y los estadounidenses de las áreas rurales estaban económicamente mejor y no eran menos libres. De hecho, se podría argumentar que eran más libres que antes, porque ahora tenían aparatos eléctricos que reducían el trabajo manual y luz eléctrica que permitía que el día se pudiese aprovechar más.[6]

Dado que la tesis de la indivisibilidad tenía tan poca fundamentación factual, los líderes empresariales estadounidenses necesitaban otras formas de apuntalarla. Una de ellas fue la propaganda. En la década de 1920, la Asociación Nacional de la Luz Eléctrica (NELA) lanzó una descomunal campaña que incluía, entre otras cosas, la contratación de académicos para que reescribiesen los libros de texto y desarrollasen un programa docente que promoviese ideas promercado y antigobierno en las nacientes escuelas de negocios y las facultades de Economía de todo el país. También reclutó expertos para que «demostrasen» que la electricidad privada era más barata que la pública, aunque los datos disponibles mostrasen lo contrario. En la década de 1930, la NAM retomó el esfuerzo con una campaña de propaganda multimillonaria para convencer a los estadounidenses de que los negocios y la industria funcionaban perfectamente y que las causas reales de la Gran Depresión eran las demandas poco razonables de los sindicatos, unidas a la excesiva interferencia del gobierno en los negocios y a los impuestos federales, que dejaban a la industria privada del dinero que necesitaba para

expandir su capacidad productiva. Bien entrada la década de 1940, la NAM produjo libros, folletos, programas de radio, series de conferencias, así como películas y documentales (y más adelante programas de televisión) diseñados para influir en la opinión pública y las noticias de los periódicos sobre la economía y la vida en Estados Unidos, en lo que los maestros enseñaban en sus clases y, sobre todo, en las creencias del pueblo estadounidense.

Una parte clave de la campaña de propaganda de esos industriales era el mito del trípode de la libertad, que afirma que Estados Unidos se fundó sobre tres principios básicos interdependientes: la democracia representativa, la libertad política y la libre empresa. Es una idea fabricada. La libre empresa no aparece ni en la Declaración de Independencia ni en la Constitución, y la economía estadounidense del siglo XIX estaba entrelazada por medio de la intervención del gobierno en el mercado. Pero la NAM gastó millones para convencer al pueblo norteamericano de que el trípode de la libertad era cierto, y para persuadir a los estadounidenses de que el villano en la historia de la Gran Depresión no eran las «grandes empresas», sino el «gran gobierno». Difundieron este mito para debilitar la confianza de los estadounidenses en las instituciones públicas que contuviesen las prácticas abusivas de las empresas y protegiesen a los ciudadanos corrientes.

Otra estrategia consistió en reclutar intelectuales afines que ayudasen a hacer creíble el mito. Para ello, los empresarios recurrieron a las importaciones: los economistas Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, líderes de la escuela austriaca de economía. En la década de 1940, un grupo vinculado a la NAM financió el traslado de Mises y Hayek a Estados Unidos, gestionó su contratación por las universidades de Nueva York y Chicago, respectivamente, y trabajó incansablemente para promover las ideas de ambos economistas tanto en círculos de negocios como, más en general, entre el pueblo norteamericano. Esto incluyó una versión divulgativa del famoso libro de Hayek *Camino de servidumbre* en *Reader's Digest* y una versión en cómic en la revista *Look*. En la década de 1950, Ronald Reagan leería la versión del *Reader's Digest*. Décadas más tarde, *Camino de servidumbre* sería promovido por los presentadores de radio conservadores Glenn Beck y Rush Limbaugh y pregonado por influyentes políticos republicanos, entre ellos el senador Ted Cruz y el líder de la Cámara Paul Ryan.[7]

Los empresarios ayudaron a crear el primer centro de pensamiento libertario, la Fundación para la Educación Económica (FEE), creada en 1946 por Leonard Read, director de la Cámara de Comercio de Los Ángeles, para que defendiera una ideología promercado y antigobierno. También fundaron la Sociedad del Monte Pelerin, alineada con Hayek, un cuadro de economistas, comentaristas culturales y teóricos políticos mayoritariamente europeos que promovían una

renovación del compromiso con los principios del libre mercado bajo la égida de lo que se acabaría llamando neoliberalismo.[8] Y ayudarían a Milton Friedman a escribir su libro más influyente, *Capitalismo y libertad* —esencialmente una reiteración de la tesis de la indivisibilidad—, que reconfiguraría radicalmente el debate cultural estadounidense en las décadas de los setenta y los ochenta. En 1988, Reagan concedería a Friedman la Medalla Presidencial de la Libertad y la Medalla Nacional de la Ciencia.

Pocos de los lectores de Friedman sabían que el éxito del libro no fue producto de una competencia abierta en el mercado de las ideas: *Capitalismo y libertad* había sido financiado y promovido por los empresarios estadounidenses, y era la parte más pública de un proyecto mucho mayor. Lo cierto es que quienes habían traído a Hayek a América se habían dado cuenta rápidamente de que su enfoque, incluso en la versión abreviada del *Reader's Digest*, era demasiado intelectual y demasiado europeo para ser del gusto del público general. La mejor manera de obtener el libro que querían —el libro que pensaban que *necesitaban* sus conciudadanos— era financiarlo a través de una respetable institución estadounidense. Escogieron la Universidad de Chicago; el proyecto se denominaría Proyecto del Libre Mercado, conocido también en ocasiones como el Estudio del Libre Mercado. Friedman era el mascarón de proa del mismo, pero no estaba solo. El economista de Chicago George Stigler se convertiría en un crítico prominente de la regulación pública y obtendría el Premio Nobel de Economía por su trabajo. También produciría una versión editada de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith en la que se expurgaban todas las reservas de este autor acerca de la doctrina del libre mercado, incluidas sus largas discusiones sobre la necesidad de una regulación bancaria, de unos salarios adecuados a los trabajadores y de impuestos para obras públicas, como carreteras y puentes.[9] El economista Aaron Director (cuñado de Friedman) desarrolló el Proyecto Antimonopolio, que debería haberse llamado Proyecto Antiantimonopolio. Los monopolios, argumentaba Director, representaban la selección natural económica en acción: las corporaciones más aptas eran las que sobrevivían. Uno de los estudiantes de Director fue el jurista Robert Bork, quien en la década de 1990 usaría con éxito estos argumentos contra una demanda antimonopolio del Departamento de Justicia de Estados Unidos, estableciendo así los cimientos de la resistencia judicial, que persiste en la actualidad, a una aplicación estricta de la legislación antimonopolio.[10]

No obstante, el fundamentalismo de mercado no se trataba solo de economía. También incluía la religión y la cultura de masas. Los promotores de la Sociedad del Monte Pelerin y la FEE se solapaban con un movimiento llamado

Movilización Espiritual, diseñado para convencer al clero cristiano de que el capitalismo no regulado no solo era compatible con los valores cristianos, sino que se fundamentaba en ellos.[11] Movilización Espiritual estaba dirigida por un ministro congregacional llamado James Fifield, pero su mayor donante era el presidente de Sun Oil, J. Howard Pew —miembro prominente de la NAM—, que también apoyaba a Norman y Vincent Peale. (Entre los feligreses de Peale se encontraban Fred y Mary Trump).[12] Pew era también amigo de la periodista Rose Wilder Lane, hija de Laura Ingalls Wilder, la autora de la adorada serie de libros *La casa de la pradera*. O quizá sea más correcto hablar de la aparente autora, porque, aunque millones de norteamericanos adoraban aquellos libros —que se vendían como si fueran la verdadera historia de la infancia de Wilder en la frontera estadounidense—, las historias realmente habían sido creadas y transformadas por su libertaria hija en parábolas que mostraban la autosuficiencia individual y la superfluidad del gobierno.

Una de las escritoras que trabajaban para el fundador de la FEE, Leonard Read, era la emigrada Ayn Rand, que rompería con Read porque pensaba que su libertarismo no era lo suficientemente estricto; se dedicaría a infundir en sus exitosas novelas, así como en sus guiones adaptados para el cine, mensajes literarios puros y simplistas. Los críticos generalmente fueron inmisericordes con *El manantial* y *La rebelión de Atlas*; una crítica dijo de este último libro que estaba «escrito desde el odio».[13] Pero a la gente le encantaban; el odio de Rand evidentemente inspiró a posteriores generaciones de libertarios y generó millones en ventas. Una razón por la cual los libros de Rand se vendieron tan bien era que fueron fuertemente promocionados por organizaciones afines, como la FEE y el Instituto Ayn Rand, cuya misión es «mantener a Rand viva».[14] El *New York Times* informó en 2007 de que el Instituto Ayn Rand donaba en ese momento cuatrocientas mil copias al año de las novelas de la autora a programas de Ubicación Avanzada en institutos.[15] El juez del Tribunal Supremo Clarence Thomas cita *La rebelión de Atlas* como una gran influencia en su pensamiento, al igual que el antiguo presidente de la Reserva Federal Alan Greenspan, que describió el trabajo de Rand como una «defensa moral del capitalismo».[16]

Los acólitos de Rand la admiraban como una filósofa purista que no cedía en sus convicciones. En realidad, fue una de las artífices de los códigos de censura de Hollywood, que supusieron un serio atentado contra la libertad. Otro antiguo defensor de la libertad que apoyó la censura era ni más ni menos que el actor de Hollywood Ronald Reagan.[17]

La mayoría de los estadounidenses saben que Reagan, antes de ser político, fue actor, pero no tantos conocen que su alicaída carrera en la pantalla revivió

gracias a un empleo con la General Electric Corporation (GE). Reagan presentó el popular programa de televisión *General Electric Theater*, donde cada semana su voz y su rostro llegaban a decenas de millones de hogares para mostrar historias didácticas de individualismo y libre empresa. Al mismo tiempo, viajó por todo el país por cuenta de la GE —visitando fábricas, dando charlas en escuelas y haciendo el circuito de cenas en comunidades donde la GE estaba presente— para promocionar la enérgica visión de la empresa contra los sindicatos y el gobierno.

El mentor de Reagan en estos asuntos era el ejecutivo de la GE Lemuel Ricketts Boulware, cuyas tácticas antisindicales eran tan extremas que recibieron una denominación propia: *boulwarismo* (también le supusieron a la GE varias denuncias por infracciones de las leyes laborales federales). Mientras Reagan ayudaba a la GE a promover la ideología del libre mercado y la libertad de elección, la compañía conspiraba para amañar los mercados eléctricos (un delito por el que sería juzgada y condenada en la década de 1960). Llegó a la GE siendo un demócrata del New Deal y salió siendo un republicano conservador. La GE también transformaría el destino político de Reagan; en esa época conseguiría poderosos promotores en el Estados Unidos empresarial que le ayudarían a lanzar su carrera política.

A Reagan se le conocía como el Gran Comunicador, y el éxito del fundamentalismo estadounidense del mercado fue en última instancia un triunfo de las relaciones públicas: sus defensores construyeron un mito y convencieron a los estadounidenses de que era verdad. Para la década de 1970, lo que había empezado como una defensa interesada de prerrogativas empresariales —factualmente dudosa y fundamentada normalmente en burdas distorsiones y tergiversaciones de la historia— se había transfigurado en un cuerpo de pensamiento que en apariencia era intelectualmente robusto. Mientras tanto, se había creado una red de centros de pensamiento libertarios fuertemente financiados por industrias que vendían productos peligrosos, como tabaco y combustibles fósiles, para promover estas ideas en los colegios, las universidades y la vida estadounidense en general. Entre otras actividades, estos centros de pensamiento distribuyeron gratis millones de copias de los libros de Hayek y Friedman (y de Rand). Entretanto, las fundaciones progresistas se centraban en la mayoría de los casos en cuestiones específicas —como salvar las ballenas o extender el acceso a la educación— sin darse cuenta de que se estaba librando una batalla ideológica mayor.[18] El mito se difundió y lo adoptarían presidentes como Jimmy Carter, Ronald Reagan, Bill Clinton o Barack Obama, y más recientemente Donald Trump.

Los hombres (y unas pocas mujeres) de esta historia se esforzaron para que sus ideas fueran difundidas en la academia, la política, Hollywood y la vida religiosa, con independencia de si sus afirmaciones eran *ciertas*. Utilizando varios medios a su disposición —desde la propaganda abierta y la desinformación a formas sutiles de persuasión, desde influir en lo que se enseñaba en las escuelas a lo que veían los niños cuando iban al cine—, trabajaron para cambiar las creencias de los estadounidenses.

A comienzos del siglo XX, los norteamericanos sospechaban de la gran empresa y veían al gobierno como su aliado.[19] En las últimas décadas del siglo, todo esto había cambiado: muchos estadounidenses ahora admiraban a los líderes empresariales como «emprendedores» y «creadores de empleo» y creían que tenía más sentido contar con la «magia del mercado» para solucionar problemas que recurrir al gobierno. Muchos estadounidenses veían al gobierno como un lastre y consideraban que los impuestos eran injustos o incluso una forma de robo.[20] El hecho de que aceptasen esas ideas es prueba de la importancia de esta historia: la propaganda y la persuasión *habían funcionado*. Las personas implicadas en este proyecto eran intelectualmente diversas y geográficamente dispersas, pero también estaban interconectadas de manera importante (y a menudo asombrosa). Lo suyo no fue una conspiración, sino una red de personas que se conocían unas a otras, se apoyaban moral y financieramente, y usaban ese apoyo mutuo para promover un mito singular.

Como todos los buenos mitos, este también tenía un fondo de verdad. Como le dirá a usted cualquier economista, los mercados pueden asignar recursos de manera eficiente. Los mercados son buenos para hacer un uso productivo de los insumos que crean riqueza. También son buenos para reunir información. Los mercados pueden revelar mucho sobre lo que quiere la gente, hasta dónde está dispuesta a llegar para obtenerlo y cuánto está dispuesta a pagar por ello. Si la eficiencia fuese el único objetivo, entonces el fundamentalismo de mercado tendría sentido. Pero la eficiencia es una herramienta, no un fin.[21] Cuando se les pregunta sobre sus valores, los estadounidenses no contestan que uno es la «eficiencia». Lo que quiere la mayoría de la gente es una vida mejor. Un lugar agradable en el que vivir, en una comunidad segura, con una buena sanidad, educación para sus hijos y posibilidades de ocio para ellos. Maximizar la riqueza maximizando la eficiencia del mercado nos distrae de muchas de las cosas que importan más en nuestras vidas.

Generaciones anteriores comprendieron que los valores del mercado son diferentes de los valores sociales. En una fecha tan temprana como las primeras

décadas del siglo XVIII, ya estaba claro que la actividad económica sin constricciones podía resultar dañina, y a finales del siglo XIX, los americanos y los europeos habían aprobado leyes para mitigar algunos de los peores efectos del capitalismo, especialmente las condiciones terribles en las fábricas que el poeta William Blake llamó «oscuras factorías satánicas». En 1802, el Parlamento británico aprobó la Ley de Salud y Moralidad de los Aprendices, que exigía que las fábricas tuviesen ventanas, que los jóvenes aprendices recibiesen una educación básica y que asistiesen a los servicios religiosos al menos una vez al mes. La ley británica referida a las fábricas de algodón, aprobada en 1819, prohibía emplear niños de menos de nueve años. En Alemania y el Reino Unido se desarrollaron sistemas para compensar a los trabajadores —o en su caso a sus viudas— heridos o muertos por accidente laboral.

En esa época también estaba claro que un capitalismo sin restricciones era malo para los propios capitalistas. En el siglo XIX, ciclos económicos extremos y el pánico provocado por las crisis bancarias a menudo llevaban a la ruina a empresas que, por lo demás, eran sólidas. Cuando los bancos se hundían, todos perdían su dinero. Una competencia implacable se convertía en muchos casos en una carrera hacia el abismo en la cual pocos sobrevivían, y al final el mercado acababa dominado por pocos actores o incluso por uno solo. Las corporaciones más poderosas recurrían a prácticas anticompetitivas y expulsaban a los rivales que podían ofrecer mejores productos a menor precio. Hacia 1890, las actuaciones monopolistas se habían vuelto tan habituales que el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley Sherman Antimonopolio, y el republicano Theodore Roosevelt se convertiría en uno de los más icónicos presidentes norteamericanos forjándose una reputación de «cazamonopolios».

En torno a comienzos del siglo XX, la mayoría de los estadounidenses estaban de acuerdo con la idea de que los gobiernos debían asumir la responsabilidad de resolver los problemas creados por el capitalismo no regulado. Estos problemas incluían tanto los fallos del mercado como los colapsos bancarios y los «costes sociales»; por ejemplo, los 146 trabajadores textiles —en su mayoría mujeres y niñas— que perecieron en el incendio de la fábrica Triangle Shirtwaist en 1911 y los miles de trabajadores fallecidos cada año en accidentes de carretera, explosiones de calderas y derrumbamientos de minas. A comienzos del siglo XX, el Gobierno estadounidense estableció estándares para la seguridad en el trabajo. En 1913, se creó la Reserva Federal para fomentar la estabilidad económica. En 1914, se estableció la Comisión Federal de Comercio para evitar prácticas injustas y fraudulentas. Cuando los bancos se hundieron durante la Gran Depresión, el Gobierno creó la Corporación Federal de Garantía de Depósitos

(FDIC) para proteger los ahorros de la gente. Cuando el agua del país estaba tan contaminada que el río Cuyahoga (en Cleveland) se incendió y cuando el aire de Los Ángeles se volvió tan tóxico que la gente literalmente moría al respirarlo, el Gobierno estableció estándares de limpieza del agua y del aire. La Era Progresista, el New Deal y el movimiento ecologista eran, los tres, respuestas a fallos del mercado.

Los reformadores admitían que el gobierno debía cumplir un papel esencial en el sostenimiento de los mercados estableciendo las reglas por las que operaban para asegurar que fueran justos. Reconocían que «el Mercado» no existía fuera de la sociedad, sino que formaba parte de ella y, como todas sus otras partes, debía estar sujeto a la ley y las regulaciones. Estaban demostrando que las quejas sobre la «intervención» pública en el mercado eran incoherentes, porque implicaban falsamente que los mercados, de alguna manera, podían (y quizá debían) quedar fuera del control de la sociedad civil. Los reformistas del mercado de trabajo y los ecologistas de los siglos XIX y XX eran un reflejo del reconocimiento ampliamente compartido de que los mercados no son mágicos, sino que es necesario gestionarlos.

Por ese motivo, los niños ya no acaban lisiados por trabajar en las minas y ha llegado el momento de cerrar las minas de carbón de una vez por todas para que los niños del futuro no se jueguen su supervivencia en un mundo prácticamente inhabitable debido a la contaminación por dióxido de carbono. Tanto si usted define una vida mejor como «una externalidad» —como hacen los economistas— o como un objetivo más allá del análisis económico, acabará concluyendo lo mismo. Los mercados son buenos para muchas cosas, pero *no son mágicos*. Solamente mire a su alrededor. La desigualdad de renta, la crisis de los opiáceos, la escasez de vivienda asequible, los jubilados que no se pueden permitir la jubilación, la crisis climática: los mercados crean problemas que nuestro sistema de mercado no ha podido resolver. El único remedio probado es el gobierno.

Para aceptar el fundamentalismo de mercado, hay que ignorar más de un siglo de historia. Por desgracia, más o menos eso mismo es lo que han hecho los estadounidenses en las últimas décadas. El resultado es que nos sentimos impotentes cuando necesitamos resolver desafíos serios, desde el cambio climático hasta la covid-19. «Mal va el país, presa de inminentes males, cuando la riqueza se acumula y los hombres decaen», escribió Oliver Goldsmith en 1770, solo seis años antes de que Adam Smith publicase *La riqueza de las naciones*.[22] A finales del siglo XX, la riqueza se acumulaba y nuestra nación decaía, y hoy nos encontramos aparentemente impotentes para hacer algo al respecto.

Consideremos un ejemplo de cómo el fundamentalismo de mercado ha

atrapado incluso a muchos moderados y progresistas. Cuando el papa Francisco, en su encíclica de 2015 *Laudato si'* (publicada como *Encíclica sobre el cambio climático y la desigualdad*), cuestionaba que se pudiera responder adecuadamente a los desafíos a los que nos enfrentamos por medio del mecanismo del mercado, fue condenado por la derecha, el centro y la izquierda. En un artículo en el *New York Times*, al conservador David Brooks solo le faltó llamarle socialista por poner en duda cualquier enfoque basado en el mercado ante el cambio climático e insistió en que aprovecharse de la avaricia y del egoísmo era lo mejor para solucionar el problema.[23] Ese mismo día, también en el *New York Times*, el periodista económico Eduardo Porter acusó al papa de privar «a la gente de las [...] herramientas que la humanidad necesitará para evitar una conmoción climática».[24] En la Harvard Kennedy School of Government, el antiguo funcionario de la administración Clinton y ahora profesor Joseph Aldy dijo que el papa estaba «alejado de la realidad».[25]

Brooks argumentó que «en un mercado regulado, la avaricia puede llevar a emprendimiento e innovación económica». No cabe duda, pero la tendencia dominante del capitalismo global en los últimos cuarenta años ha sido la *desregulación*. Y a menudo, para que se produzca la innovación, necesitamos que los gobiernos creen mercados, como, por ejemplo, mercados para el control de la contaminación. El papa Francisco argumentó que no era realista pensar que el capitalismo (al menos como se practica actualmente) nos vaya a sacar de esta difícil situación.

Esto nos plantea una cuestión profunda: ¿el capitalismo es culpable del cambio climático, como han afirmado críticos como Naomi Klein y Andreas Malm?[26] ¿Y de la crisis de los opiáceos o la falta de vivienda asequible? Nosotros argumentamos que no: la causa es cómo pensamos sobre el capitalismo y cómo funciona este. La culpable es la ideología del fundamentalismo de mercado, que niega los fallos del capitalismo y rechaza la mejor herramienta que tenemos para responder a esos fallos: el gobierno democrático. Tampoco reconoce el papel de otras herramientas, como la gobernanza corporativa. El fundamentalismo de mercado pregona los beneficios de la desregulación y el valor de la libertad económica, eclipsando casi totalmente cualquier otra consideración.

Necesitamos una visión más realista de lo que los mercados son capaces de hacer y lo que no, de dónde aciertan y dónde fracasan. También necesitamos una concepción informada históricamente del papel del gobierno en crear y gestionar los mercados, protegerlos de prácticas predatorias, proporcionar bienes públicos y enfrentarse a los costes sociales de las empresas. Para ello, lo primero que necesitamos es comprender cómo y por qué hemos acabado confiando tanto en

los mercados.

El cambio climático *es un fallo del mercado*, porque los mercados, actuando legalmente, no proporcionan lo que necesita la gente y han creado un problema que los mercados han demostrado que son incapaces de resolver.[27] La mano invisible ha desaparecido completamente. Como ha escrito un economista, la polución por dióxido de carbono es «gratis de emitir, pero tiene consecuencias costosas».[28] Dado que el precio que pagamos no refleja estos costes, habrá que concluir que el mercado no ha sido capaz de poner un precio preciso a los combustibles fósiles. Y si no poner los precios correctos no es un fallo del mercado, ¿de quién es el fallo? Algunos conservadores dirían que el gobierno tiene la culpa por subsidiar equivocadamente los combustibles fósiles. Esto es en parte verdad: hemos argumentado muchas veces que los Gobiernos deberían eliminar los subsidios a los combustibles fósiles. Pero incluso si esto se produjese, no sería suficiente. Necesitamos dejar de usar estos combustibles y lo sabemos desde hace décadas, pero la respuesta del mercado ha sido totalmente inadecuada. Por tanto, si no es el mercado el que ha fallado, entonces ¿qué nos queda más que el sistema capitalista en su conjunto? Esto es, por supuesto, lo que afirman críticos como Klein.

Nosotros no pensamos que el problema sea el capitalismo *per se*. Los conservadores, libertarios y fundamentalistas del mercado contemporáneos realmente no están defendiendo el capitalismo, ni siquiera cuando ellos crean que sí. Lo que están defendiendo es *una idea determinada* del capitalismo, una visión de crecimiento e innovación impulsada por mercados no constreñidos donde el gobierno simplemente se aparta y deja hacer. Ese capitalismo no es ciertamente el que Adam Smith imaginó y defendió. En la medida en que alguna vez existió (aproximadamente), fue un desastre: un mundo con escasa o nula seguridad en el trabajo, sin límites a la polución, a la tala de árboles ni a la venta de productos peligrosos. Si intentásemos regresar a una visión dieciochesca del capitalismo, se venderían cigarrillos a los niños para que se los pudiesen fumar durante los descansos en la fábrica.

Las ideas no surgen *ex nihilo*. Las desarrollan, sostienen y promueven personas e instituciones, y por ello este libro es al mismo tiempo una historia social, cultural, política y económica. Aunque aparecen algunos economistas, este libro no es una historia del pensamiento económico. Es la historia de la construcción de un mito.

El difunto antropólogo Eric R. Wolf distinguía entre poder táctico —el poder de escoger entre las alternativas existentes y hacer que una de ellas gane— y el

poder estructural —el poder de crear las alternativas entre las que hay que escoger—.[29] Toda la política convencional es sobre poder táctico; la nuestra es una historia de poder estructural. Un grupo de individuos e instituciones se esforzaron por hacer creer a la gente que tenía que escoger entre «el Mercado» y «el Estado», entre el capitalismo sin constricciones y la planificación centralizada al estilo soviético. Pero hay todo tipo de alternativas, y una importante consiste en ver los gobiernos y los mercados como complementarios, no como campos opuestos. Adam Smith y otros pensadores fundacionales entendían su área de estudio como una disciplina integrada —economía política—, y sin embargo hoy abordamos (equivocadamente) la política y la economía como esferas separadas.[30]

El fundamentalismo de mercado perpetúa un error con respecto a las categorías mezclando el capitalismo, que es un sistema económico, con la democracia, que es un sistema político. Pensamos que la elección apropiada no hay que plantearla entre capitalismo versus tiranía, sino más bien entre democracia versus tiranía y entre capitalismo bien regulado versus capitalismo mal regulado.

Ya fuesen sus defensores cínicos o sinceros, lo cierto es que el fundamentalismo de mercado ha lastrado nuestras respuestas a toda una serie de problemas a los que nos enfrentamos hoy, amenazando así nuestro bienestar e incluso la prosperidad que se supone que los mercados deben proporcionar porque han sido diseñados con ese fin. La retórica de la magia del mercado elimina cualquier alternativa factible. Nuestra intención en este libro es recuperar una idea de lo que es posible, empezando por examinar cómo se hicieron desaparecer esas alternativas. Nos preguntamos quién creó el mito de la magia del mercado, por qué fue creado y cómo se consiguió que perdurase.

Somos académicos, pero este no es un ejercicio académico, porque el gran mito en el centro de esta historia nos afecta a todos y muy severamente. Fomenta la enorme brecha entre el 1 por ciento de la población más rica y el resto de nosotros. Se ha empleado para justificar un fuerte declive en la seguridad y estabilidad del trabajo que la mayoría de nosotros realizamos para sobrevivir. Ha bloqueado los esfuerzos que debemos adoptar para revertir el calentamiento de nuestro planeta y proteger la existencia misma del mundo tal como lo conocemos. La fecha de caducidad del gran mito hace tiempo que ha pasado. Nuestro futuro depende de que lo rechacemos.

---

[1] George Soros, *The Crisis of Global: Open Society Endangered*, Londres: Public Affairs,

1998; véase también Soros, «The Capitalist Threat», *Atlantic*, febrero de 1997, https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1997/02/the-capitalist-threat/376773/; y Fred Block y Margaret R. Somers, *The Power of Market Fundamentalism: Karl Polanyi's Critique*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2014, p. 3.

[2] Publicado por la editorial Capitán Swing en 2018. (*N. del E.*).

[3] Fred Singer y Kent Jeffreys, *The EPA and the Science of Environmental Tobacco Smoke*, Institución Alexis de Tocqueville, Universidad de Virginia, 1994, número Bates: TICT0002555, Biblioteca de Documentos del Legado del Tabaco, https://www.legacy.library.ucsf.edu, citado en Naomi Oreskes y Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury, 2011, p. 249 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez].

[4] Soros, «The Capitalist Threat».

[5] Zachary D. Carter, «The End of Friedmanomics», *New Republic*, 17 de junio de 2021, https://newrepublic.com/article/162623/milton-friedman-legacy-biden-government-spending. El discurso es «The Fragility of Freedom», de Milton Friedman, en *Milton Friedman in South Africa*, Mayer Feldberg, Kate Jowell y Stephen Mulholland (eds.), Ciudad del Cabo y Johannesburgo: Graduate School of Business of the University of Cape Town, 1976, pp. 3-10.

[6] No obstante, como ha mostrado la historiadora Ruth Schwartz Cowan, los aparatos eléctricos que ahorraban trabajo no ahorraron realmente el trabajo femenino (neto), debido a que se incrementaron las expectativas referidas a la limpieza de la casa (*More Work for Mother: The Ironies of Household Technology from the Open Hearth to the Microwave*, Nueva York: Basic Books, 1983).

[7] Glenn Beck, «Glenn Beck —6/8/2010— The Road to Serfdom», Youtube, 9 de marzo de 2012, https://www.youtube.com/watch?v=CMk5_4pBlfM; Glenn Beck, «The Road to Serfdom», *Fox News*, 25 de marzo de 2015, https://www.foxnews.com/story/the-road-to-serfdom; Daniel Hannan, *The New Road to Serfdom: A Letter of Warning to America*, 1.ª ed., Nueva York: Harper, 2010; Bernard Harcourt, «How Paul Ryan Enslaves Friedrich Hayek's The Road to Serfdom», *Guardian*, 12 de septiembre de 2012, http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/sep/12/paul-ryan-enslaves-friedrich-hayek-road-serfdom; y Rush Limbaugh, «Rush Limbaugh on Brooks, Hayek & Obama», *Taking Hayek Seriously* (blog), 25 de febrero de 2009, consultado el 23 de marzo de 2022, http://hayekcenter.org/?p=360.

[8] Sobre la Sociedad del Monte Pelerin, véase Philip Mirowski y Dieter Plehwe (eds.), *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009. Otros libros importantes para nuestro análisis son Wendy L. Wall, *Inventing the «American Way»: The Politics of Consensus from the New Deal to the Civil Rights Movement*, Oxford: Oxford University Press, 2008; Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands*: *The Businessmen's Crusade Against the New Deal*, Nueva

York: Monthly Review Press, 2006; Richard A. Posner, *A Failure to Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009; y Mariana Mazzucato, *The Entreprenerial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, ed. revisada, Londres: Anthem Press, 2015. Véase también Ngaire Woods, «The Case Against Free-Market Capitalism», *Project Syndicate*, 12 de octubre de 2017, www.project-syndicate.org/commentary/free-marketcapitalism-neoliberalism-debate-by-ngaire-woods-2017-10?barrier=accessref.

[9] Hobart Rowen, «Free-Market Proponent at University of Chicago», *Washington Post,* 21 de octubre de 1982, https://www.washingtonpost.com/archive/business/1982/10/21/free-market-proponent-at-university-of-chicago/37c6b377-5d6c-41c4-9ed638a18f2777ee/.

[10] En junio de 2021, por ejemplo, un juez federal rechazó una queja del Departamento de Justicia contra Facebook usando unos argumentos que se semejaban a los de Bork; véase capítulo 9. Cecilia Kang, «Judge Throws Out 2 Antitrust Cases Against Facebook», *New York Times*, 28 de junio de 2021, https://www.nytimes.com/2021/06/28/technology/facebook-ftc-lawsuit.html.

[11] Kevin M. Kruse, *One Nation Under God: How Corporate America Invented Christian America*, Nueva York: Basic Books, 2015, pp. 11-34.

[12] Gwenda Blair, «How Norman Vincent Peale Taught Donald Trump to Worship Himself», *Politico*, 6 de octubre de 2015, www.politico.com/magazine/story/2015/10/donald-trump-2016-norman-vincent-peale-213220/.

[13] Harriet Rubin, «Ayn Rand's Literature of Capitalism», *New York Times*, 15 de septiembre de 2007, https://www.nytimes.com/2007/09/15/business/15atlas.html.

[14] «Ayn Rand», FEE, consultado el 12 de mayo de 2022, https://fee.org/people/ayn-rand/.

[15] Rubin, «Ayn Rand's Literature of Capitalism».

[16] *Ibid.*

[17] «Everything Wrong with the Reagan Administration», Libertarianism.org (Cato Institute), 9 de abril de 2019, https://www.libertarianism.org/everything-wrongpresidents/everything-wrong-reagan-administration.

[18] Jane Mayer, *Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise of the Radical Right*, 1.ª ed., Nueva York: Anchor, 2016; y Thomas Medvetz, *Think Tanks in America*, Chicago: University of Chicago Press, 2012. Sobre la filantropía conservadora frente a la liberal, véase Sally Covington, «Moving a Public Policy Agenda: The Strategic Philanthropy of Conservative Foundations», National Committee for Responsive Philanthropy, 23 de julio de 1997, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.ncrp.org/publication/moving-public-policy-agenda. Véanse también David Callahan, «$1 Billion for Ideas: Conservative Think Tanks in the 1990s», National Committee for Responsive Philanthropy, 18 de marzo de 1999, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.ncrp.org/publication/1-billion-ideas; y Jeff Krehely, Meaghan

House y Emily Kernan, «Axis of Ideology: Conservative Foundations and Public Policy», National Committee for Responsive Philanthropy, marzo de 2004, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.ncrp.org/wp-content/uploads/2016/11/AxisofIdeology.pdf.

[19] «Survey: What the Factory Worker thinks about Free Enterprise (A Survey)», carpeta «What the Factory Worker thinks about Free Enterprise», caja 847, serie III, Archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[20] Ronald Reagan, «Inaugural address», Washington D. C., 20 de enero de 1981, https://www.reaganfoundation.org/ronald-reagan/reagan-quotes-speeches/inauguraladdress-2/.

[21] La excepción es la noción de eficiencia de Pareto en economía, cuyo objetivo es maximizar el bienestar neto. Véanse «Three Normative Models of the Welfare State», *Public Reason,* 3, n.º 2, 2011, pp. 13-43; y Elizabeth Popp Berman, *Thinking Like an Economist: How Efficiency Replaced Equality in US Public Policy*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2022.

[22] Citado en Tony Judt, *Ill Fares the Land*, Londres: Penguin Books, 2011.

[23] David Brooks, «Fracking and the Franciscans», *New York Times*, 23 de junio de 2015, www.nytimes.com/2015/06/23/opinion/fracking-and-the-franciscans.html.

[24] Eduardo Porter, «Climate Change Calls for Science, Not Hope», *New York Times*, 23 de junio de 2015, https://www.nytimes.com/2015/06/24/business/combating-climate-change-with-science-rather-than-hope.html.

[25] Joseph Aldy, citado en «A Blessing to Slow Climate Change», *Harvard Gazette*, 18 de junio de 2015, https://news.harvard.edu/gazette/story/2015/06/a-blessing-toslow-climate-change/.

[26] Naomi Klein, *This Changes Everything: Capitalism vs. The Climate*, Nueva York: Simon & Schuster, 2014 [trad. cast.: *Esto lo cambia todo*, Paidós Ibérica, 2015]; Andreas Malm, *Fossil Capital: The Rise of Steam Power and the Roots of Global Warming*, Londres: Verso Books, 2016 [trad. cast.: *Capital fósil*, Capitán Swing, 2020]; y Andreas Malm, *How to Blow Up a Pipeline: Learning to Fight in a World of Fire*, Londres: Verso Books, 2021 [trad. cast.: *Cómo dinamitar un oleoducto*, Errata Naturae, 2022].

[27] Tim Worstall, «Nick Stern is Wrong: Climate Change Is Not the Largest Market Failure the World Has Ever Seen», *Forbes*, 25 de enero de 2015, https://www.forbes.com/sites/timworstall/2015/01/25/nick-stern-is-wrong-climate-change-is-notthe-largest-market-failure-the-world-has-ever-seen/.

[28] Conny Olovsson, «The CO2 Market Failure: It's Free to Emit but Has Costly Consequences», *LSE Business Review*, 15 de octubre de 2020, https://blogs.lse.ac.uk/businessreview/2020/10/15/the-co2-market-failure-its-free-to-emit-but-has-costlyconsequences/.

[29] Eric R. Wolf, *Pathways of Power: Building an Anthropology of the Modern World*, Berkeley y Los Ángeles: University of California Press, 2001, p. 385. Véase también Wolf,

«Distinguished Lecture: Facing Power—Old Insights, New Questions», *American Anthropologist*, 92, n.º 3, septiembre de 1990, pp. 586-596.

[30] Timothy Mitchell (*Carbon Democracy: Political Power in the Age of Oil*, Londres y Nueva York: Verso Books, 2013) argumenta que la noción de «la Economía» no emergió hasta el siglo xx. La Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos estableció por primera vez un departamento de economía en 1915 (Berman, *Thinking Like an Economist*, p. 28). La administración Hoover fue la primera en reunir sistemáticamente el tipo de datos que podían ser empleados para analizar «la economía» como ahora la entendemos.

PARTE I

FUNDAMENTOS

«Las cosas que
no podemos teorizar
las debemos narrar».

Umberto Eco,
El nombre de la rosa

01

Los costes sociales del capitalismo

El capitalismo estadounidense de finales del siglo XIX era una empresa de lo más letal. Cada año, miles de personas resultaban heridas, mutiladas o muertas en el curso de su trabajo diario. Morían mineros en explosiones y derrumbamientos. Trabajadores del ferrocarril eran aplastados entre vagones. Trabajadores de fábricas perdían sus extremidades, atrapadas en las máquinas. Una estimación sugiere que a finales del siglo casi la mitad de los trabajadores del ferrocarril sufrían cada año heridas relacionadas con su trabajo.[31] Un hombre joven nacido en Estados Unidos en 1899 habría estado más seguro yendo a luchar en la Primera Guerra Mundial que trabajando en los ferrocarriles.[32] La carnicería era tan grande que los comentaristas contemporáneos la comparaban con una guerra emprendida por un ejército industrial.[33]

La actividad más peligrosa era la minería del carbón. A mediados del siglo XIX, un 6 por ciento de los trabajadores de las minas de antracita de Pensilvania resultaban muertos *cada año* y el doble resultaban heridos o incapacitados. A lo largo de su carrera, era más probable que un minero en un campo de antracita de Scranton resultase muerto, seriamente herido o incapacitado permanentemente que lo contrario. Si se las apañaba para llegar intacto a su vejez, podía perfectamente morir de una enfermedad pulmonar.[34] En todo el mundo industrial, los accidentes laborales constituían una pandemia. Según una estimación, en 1900, uno de cada mil trabajadores moría en su puesto de trabajo,

el equivalente actual de 1,5 millones de personas al año.[35]

Cuando el trabajador resultaba gravemente herido, ni él ni su familia recibían ninguna indemnización. Las viudas y los huérfanos eran abandonados a la generosidad de familia y amigos, si es que los tenían, o de instituciones de caridad. Cuando las madres eran incapaces de cuidar de sus hijos o de encontrar familiares para que los cuidasen, los niños acababan en orfanatos, normalmente lugares de malnutrición y abandono.[36] Había también un componente racial, porque la mayoría de los trabajadores industriales eran inmigrantes con escaso poder político.

Las industrias responsables de este desperdicio de vidas humanas y de potencial no pagaban nada. Tampoco los estadounidenses lo consideraban una responsabilidad colectiva. No existían programas estatales ni federales para ayudar a los trabajadores heridos ni a las familias de los fallecidos. Hacia finales del siglo XX, algunos trabajadores —especialmente los cualificados y los sindicados— estaban asegurados a través de asociaciones cooperativas o de sociedades de ayuda mutua, pero la mayoría no lo estaban. Raramente había seguros privados para los trabajadores, precisamente porque era normal que muriesen de manera prematura; muchas compañías se negaban categóricamente a vender pólizas a trabajadores empleados en actividades peligrosas. Las únicas pólizas que ofrecían la mayoría de las aseguradoras eran las que cubrían los costes del entierro.[37]

En teoría, un trabajador podía demandar a su empleador si podía demostrar negligencia; en la práctica, eso ocurría raramente, y cuando ocurría casi nunca llegaba a buen puerto. Pocos trabajadores tenían los recursos necesarios para presentar una demanda, y menos aún podían demostrar que las prácticas cotidianas del capitalismo industrial supusiesen negligencia.[38] Peor aún, la ley a menudo consideraba responsable a la víctima. En el influyente caso de 1842 Farwell contra Boston y el Ferrocarril Worcester, el juez presidente del Tribunal Supremo de Massachusetts sentenció que los empleadores no eran imputables cuando un trabajador resultaba lesionado por la negligencia de un compañero de trabajo sobre la base de que «estos son peligros que el empleado es probable que conozca, y contra los cuales puede guardarse tan efectivamente como el dueño».[39] Si un trabajador sufría un accidente laboral, era culpa suya por no tener más cuidado. A menos que el trabajador hubiese resultado herido por un ataque intencionado, no recibía ninguna indemnización legal.[40]

La llamada «crisis de los accidentes» fue uno de los primeros problemas que se reconocieron como costes sociales —o «externalidades negativas»— del capitalismo. En 1920, el economista británico Arthur Pigou desarrollaría una

influyente teoría de los costes sociales, donde sugería que había que asumirlos mediante un impuesto a la actividad infractora. En cierta medida, esto ya se había llevado a cabo en Europa, donde se diseñaron los primeros sistemas de indemnización a los trabajadores: Alemania puso en marcha un programa de seguros de accidentes para trabajadores en 1884 e Inglaterra lo haría en 1897.[41] Los empresarios aportaban a un fondo de seguros, que compensaba a los trabajadores heridos o fallecidos en el trabajo. El sistema también generaba un incentivo positivo para promover la seguridad en el lugar de trabajo: los empresarios con más tasas de accidentes pagaban mayores primas.

Estados Unidos, sin embargo, no tenía esos programas, por lo que no resultaba sorprendente que las tasas de accidentes laborales fueran mucho mayores. El informe de 1872 de la Oficina de Estadísticas Laborales de Massachusetts, por ejemplo, señalaba que un trabajador de fábrica perdía como media treinta y un días por enfermedad o accidente, muchos más que la media en fábricas similares del Reino Unido, donde se tomaban más precauciones de seguridad.[42]

A comienzos del siglo XX, varios grupos de académicos, reformadores y empresarios habían viajado a Europa para aprender cómo enfrentaban otras naciones este problema.[43] Los comentaristas estadounidenses vinculaban las menores tasas de accidentes en Europa a los programas de seguros laborales.[44] La pregunta obvia era si había que desarrollar un programa de indemnización a los trabajadores en Estados Unidos. En caso afirmativo, ¿quién debería pagarlo? ¿Quién *era responsable* de los costes sociales de la actividad industrial? ¿El trabajador? ¿El empresario? ¿El gobierno?

Algunos empresarios aceptaron que la seguridad en la fábrica era responsabilidad suya, aunque solo fuera porque la muerte de muchos trabajadores en su puesto de trabajo desmoralizaba al resto de los empleados. El magnate del acero Andrew Carnegie, por ejemplo, donó cuatro millones de dólares para crear un fondo de ayuda a los trabajadores de Carnegie Steel.[45] Con la aparición de la ingeniería industrial como profesión, surgiría el argumento de que los accidentes eran «un derroche» y resultaban «ineficientes», de modo que el enfoque científico de la gestión industrial intentó reducir su incidencia. De acuerdo con esta línea de pensamiento, no era una cuestión de quién tenía la culpa; simplemente, mejorar la eficiencia beneficiaría a todos. Los ingenieros industriales y los administradores comenzaron a pedir mejores prácticas para aumentar la seguridad en el centro de trabajo y la lealtad del trabajador en aras de la productividad.

Sin embargo, solo unas pocas empresas siguieron el ejemplo de Carnegie y el

consejo de los ingenieros industriales. La mayoría de los magnates de la industria y de los observadores aceptaban los accidentes como parte inseparable del capitalismo industrial; eran el precio del negocio. Pero en la mayoría de los casos no era el empresario quien pagaba el precio (ni tampoco los consumidores). Los accidentes los sufrían los trabajadores —en su mayoría hombres, aunque no siempre—, que no tenían más opción que trabajar en condiciones peligrosas; y sus parejas y sus hijos se quedaban abandonados. Este era el precio por el capitalismo del *laissez faire*. El libre mercado tenía unos costes sustanciales que no se medían en dólares, sino en vidas humanas.

En 1907, las cosas empezaron a cambiar cuando el presidente Theodore Roosevelt propuso un programa que dejaba al margen la culpabilidad: los trabajadores heridos en el desempeño de sus obligaciones recibirían una indemnización con independencia de la existencia de negligencia o intencionalidad. A lo largo de la siguiente década, veintiocho comisiones estatales y federales analizaron esta cuestión y hacia 1920 cuarenta y dos estados habían implementado alguna forma de indemnización a los trabajadores.[46] Misisipi fue el estado que más se resistió, y no adoptó una medida de este tipo hasta 1948. Las leyes aprobadas eran diversas: la mayoría solo pagaban una indemnización por la muerte del cabeza de familia masculino, pero no había ninguna compensación por la muerte en accidente laboral de una mujer o un niño. Pasaría algún tiempo antes de que Estados Unidos tuviese algo remotamente parecido a un programa lógico y completo. Sin embargo, estas leyes tenían en común la idea de la indemnización a los trabajadores hombres como forma de seguro.

El trabajo era peligroso. La gente resultaba herida o moría en el puesto de trabajo a pesar de que tenía cuidado e incluso cuando unos empresarios concienciados intentaban crear unas condiciones laborales más seguras. Además, la presión del capitalismo complicaba que cualquier empresario gastase dinero en seguridad laboral si sus competidores no lo gastaban también, y la presión por ganarse la vida complicaba a su vez que un trabajador dejase un trabajo peligroso. La indemnización a los trabajadores dejó a todos los empresarios en igualdad de condiciones y generó un incentivo para que mejorasen la seguridad y compensasen a las víctimas cuando ocurría lo inevitable. Los accidentes de trabajo no desaparecieron, pero disminuyeron y sus consecuencias se mitigaron. Las «oscuras factorías satánicas» ya no eran tan satánicas.

La indemnización a los trabajadores fue una de las reformas implementadas a finales del siglo XIX y comienzos del XX para enfrentarse a los costes externos de la actividad económica, para hacer al capitalismo más seguro y más justo —y al

mismo tiempo más competitivo—. La Era Progresista vio cómo se aprobaban leyes para romper monopolios y evitar prácticas económicas injustificables, reducir los aranceles a las importaciones, limitar el trabajo infantil, mejorar las condiciones laborales, defender el derecho de los trabajadores a la negociación colectiva, expandir el derecho a la educación y asegurar el acceso a alimentos y medicinas. Aunque algunas reformas progresistas fracasaron —la más obvia en este sentido fue la Prohibición—, muchas tuvieron un gran éxito. Muchas cosas que ahora damos por hecho —la jornada laboral de ocho horas, el derecho al pago de las horas extra, la semana laboral de cinco días— fueron producto de esa época, el resultado de las luchas de los trabajadores sindicados y sus aliados en el movimiento progresista.[47]

Estas reformas se lograron por medio de amargas luchas y en ellas encontramos las raíces de lo que se convertiría en un argumento que se desarrollaría a lo largo de todo un siglo sobre el papel del gobierno —especialmente el gobierno federal— en la solución de los costes sociales y los fallos del mercado. También encontramos los fundamentos de un poderoso y dañino mito: que «el Mercado» existe como algo en sí mismo que tiene voluntad e incluso inteligencia, y que funciona mejor si no se le molesta.

Como escribió hace más de un siglo el juez del Tribunal Supremo Oliver Wendell Holmes Jr.: «Si hay una cuestión sobre la cual los países civilizados se han puesto de acuerdo, es la maldad del trabajo infantil prematuro y excesivo».[48] Pero a comienzos del siglo XX se produjo una apasionada batalla en Estados Unidos sobre si el trabajo infantil era algo injusto y quién debería decidir al respecto. De hecho, Holmes hizo este comentario en 1918 en un voto particular a la decisión del Tribunal Supremo que decretó la legalidad del trabajo infantil.

El comentario de Holmes fue provocado por la impugnación jurídica a la Ley Keating-Owen de Trabajo Infantil. El estatuto federal de 1916 había prohibido el comercio interestatal de bienes producidos en factorías, talleres o fábricas de conservas que empleasen a niños de menos de catorce años; productos de minas o canteras que empleasen a niños de menos de dieciséis años; o bienes y productos de una factoría, taller, fábrica de conservas, mina o cantera donde los niños entre catorce y dieciséis años trabajasen más de ocho horas al día o más de seis días a la semana.[49] Keating-Owen se aplicaba probablemente a menos del 10 por ciento de los trabajadores infantiles en esa época, pero, con independencia de su modesto alcance, el Tribunal Supremo lo consideró inconstitucional sobre bases jurisdiccionales: el Gobierno federal no tenía autoridad para regular el trabajo en los estados.[50] Los productos inmorales que cruzaban fronteras estatales podían

ser regulados, pero las prácticas industriales —por nocivas que fueran— estaban más allá del alcance del Gobierno federal.[51]

La sentencia del Tribunal Supremo afectaba a una cuestión muy discutida: ¿hasta qué punto debía el gobierno regular la industria, si es que debía hacerlo? Para los progresistas, era evidente que el gobierno tenía la obligación de proteger a los trabajadores que no pudieran protegerse por sí mismos. El gobierno también debía proteger el sistema contra sí mismo: contra el fraude bursátil, las prácticas monopolistas, la competencia despiadada y otros males, por usar el término de la época. Mandar a las minas, los talleres y las fábricas a niños de hasta seis años —incluso más pequeños— era, para la mayoría de los progresistas, un ejemplo de maldad. Los niños tenían que ir a la escuela, no a la fábrica.

Muchos empresarios, sin embargo, estaban en desacuerdo y pensaban que el Gobierno federal no tenía derecho a interferir en los negocios. La Bolsa de Nueva York, por ejemplo, combatió la regulación financiera en la década de 1920, y muchas otras reformas de la Era Progresista fueron objeto de demandas judiciales.[52] Los líderes de los empresarios y los sectores conservadores argumentaron que el trabajo infantil era una cuestión de *libertad*: la libertad de dirigir una empresa como su propietario lo considerase adecuado y de los padres de decidir qué era lo mejor para sus hijos.[53]

Antes de Keating-Owen, el trabajo infantil lo habían defendido estados sureños hostiles al poder federal, líderes religiosos que lo consideraban una prerrogativa de la familia y padres inmigrantes que dependían de los salarios de sus hijos.[54] Algunos inmigrantes, de hecho, se resistían a la escolarización obligatoria por la misma razón. No obstante, la parte demandante en Hammer contra Dagenhart —el caso que llevó al Tribunal Supremo a derogar Keating-Owen— no pertenecía a ninguna de estas categorías.[55] Se trataba de Roland Dagenhart, que (con el apoyo de propietarios sureños de fábricas) afirmaba que la Ley Keating-Owen interfería en la libertad de su hijo de trabajar con él en una fábrica textil.[56]

Los hijos de Dagenhart —de dieciséis y catorce años— gozaban de buena salud y, de no ser por la ley, podían trabajar y estaban dispuestos a ello. El propio Dagenhart era un hombre de «escasos medios» para el que el salario de los chicos era «esencial para el apoyo y mantenimiento confortables de la familia». Los abogados de Dagenhart argumentaron que Keating-Owen infringía la protección que la quinta enmienda ofrecía a la libertad y la propiedad de su cliente, negándole los servicios de sus hijos hasta que alcanzasen la mayoría de edad.[57] El juez James Boyd, que resolvió la demanda en Carolina del Norte, estuvo de acuerdo.[58]

La abogacía del estado preguntó sobre los derechos de los niños, particularmente sobre si el trabajo en la fábrica les impedía obtener una educación. ¿Qué pasaba con *su libertad* si fueran condenados desde una edad temprana a un trabajo difícil y mal pagado? El juez Boyd sentenció que el Gobierno no tenía nada que decir al respecto: «La familia es el núcleo alrededor del cual las bendiciones de […] la libertad» se articulan, y el «derecho del progenitor a regular y controlar los hábitos de su progenie no es disputado».[59] La ley consideraba que los hijos de Dagenhart eran de su propiedad, o al menos que estaban bajo su prerrogativa, de manera no muy diferente a como se había visto hasta hacía poco tiempo a los esclavos. Los derechos de los menores se sometían a los derechos del padre, considerados jerárquicamente superiores. Pero, al igual que el marco jurídico en torno a la propiedad de esclavos había sido derogado tras la guerra civil, el marco según el cual los niños eran una propiedad estaba siendo reconsiderado y no duraría mucho.

En su decimotercer informe anual, de 1917, el Comité Nacional sobre Trabajo Infantil señaló que muchos estados ya habían aprobado leyes que limitaban el trabajo infantil. Seis de ellos habían aprobado provisiones para acomodar la ley estatal a Keating-Owen y otros cuatro habían reforzado de manera diferente la protección legal. Otros habían aumentado el límite de edad para los mensajeros nocturnos y reforzado la normativa de educación obligatoria. Varios estados habían aprobado también límites a la jornada laboral para las mujeres que se aplicaban igualmente a los menores. El progreso era desigual, pero la tendencia apuntaba a que los niños fuesen a la escuela y se alejasen del trabajo asalariado. Como apuntó el comité: «Es obvio para cualquier persona en su sano juicio [sic] que un niño de doce años no debería trabajar once o doce horas al día en una fábrica, o un niño de catorce años en una mina de carbón».[60]

El tribunal concluyó que el trabajo infantil era una cuestión que había que dejar a los estados, pero muchos industriales se oponían también a las leyes estatales. En parte, el problema era garantizar que compitieran en igualdad de oportunidades. En varios casos anteriores al de Dagenhart, los empresarios habían sostenido que cualquier límite estatal al trabajo infantil les pondría en desventaja en relación con sus competidores en otros estados donde no se aplicaban esos límites.[61] En una fecha tan temprana como 1838, los empresarios de Pensilvania habían «expresado su temor a que cualquier […] prohibición del trabajo, en tanto que se aplique únicamente a Pensilvania, debe resultar desastrosa para los industriales en su competencia con otros no igualmente restringidos».[62] En Nueva York, los industriales habían amenazado con abandonar el estado si se aprobaban las leyes sobre trabajo infantil, llevando a un

observador a concluir que «era este argumento más que cualquier otro el que resultó ser fatal» para los repetidos esfuerzos por aprobar una ley de ese tipo.[63] En Carolina del Sur, un industrial llegó a decir que un proyecto de ley que prohibiese emplear a niños de menos de doce años podría «ser denominado perfectamente "ley para desincentivar la industria en Carolina del Sur"».[64]

La competencia entre estados podría llevar a una carrera hacia el abismo a menos que el Gobierno estadounidense le pusiese remedio, pero los tribunales habían considerado que la acción federal era inconstitucional. De manera que la respuesta lógica era reformar la Constitución. En abril de 1924, la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó la enmienda sobre trabajo infantil, que concedía al Congreso el poder de «limitar, regular y prohibir el trabajo de personas de menos de dieciocho años de edad».[65] El Senado aprobó la medida dos meses más tarde y la envió a los estados para ratificarla. Si hubiese sido adoptada, habría sido la vigésima enmienda a la Constitución. Según el argumento de competir en igualdad de oportunidades, cabría esperar que los industriales estadounidenses la hubiesen apoyado. En cambio, no tardaron en organizarse para oponerse a esta medida.

En un ejemplo temprano de lo que hoy llamaríamos *astroturfing*,[66] los editores del boletín industrial *Southern Textile Bulletin* crearon un Comité para la Protección de la Infancia, la Familia, la Escuela y la Iglesia. Estaba vinculado a un grupo denominado Liga de Granjeros por los Derechos de los Estados, también financiada por la industria. Ambas organizaciones publicaron anuncios en los periódicos locales en los que afirmaban que la enmienda impediría que los chicos ayudasen en la granja y que las niñas lavasen los platos. Esto era falso: la enmienda en sí misma no prohibía nada y no tendría efecto hasta que el Congreso no aprobase una ley. Además, los anteriores intentos del Congreso de regular el trabajo infantil siempre habían incluido amplias, y en ocasiones completas, exenciones para la agricultura. En cualquier caso, el término *trabajo* se refería a «trabajo asalariado»; ni siquiera los más fanáticos defensores de la reforma querían regular las tareas domésticas.

Este ejemplo de lucha por mantener el trabajo infantil con afirmaciones distorsionadas era una señal de lo que vendría después. En la siguiente década, los detractores de la enmienda sobre trabajo infantil difundieron argumentos falsos, distorsionados, en un intento infructuoso por evitar la ratificación. La Asociación Nacional de Fabricantes (NAM) lideró estos esfuerzos.

La NAM fue fundada en 1895, cuando seiscientos industriales se reunieron en Cincinnati para formular un plan para la recuperación económica tras el pánico

de 1893 y la depresión subsiguiente.[67] En sus inicios, la NAM luchó *a favor de la intervención pública* en el mercado en forma de proteccionismo: los empresarios estadounidenses querían unos aranceles altos para hacer más competitivos los bienes domésticos. También defendieron la construcción del canal de Panamá para facilitar la exportación de bienes norteamericanos. No obstante, con la llegada del nuevo siglo, la NAM cambió de dirección y pasó a ser conocida principalmente por su oposición a la sindicación y a los impuestos federales. También invirtió su posición con respecto al papel del gobierno en la empresa y la industria norteamericanas. La NAM insistía ahora en que el Gobierno federal debía dejar de obstaculizar los negocios y de regular los centros de trabajo.

En 1903, la NAM organizó su departamento para unas relaciones laborales sin necesidad de sindicación (más adelante renombrado Departamento de Relaciones Industriales) para contrarrestar un movimiento sindical en expansión.[68] La NAM argumentaba que los sindicatos constituían una forma de monopolio y deberían ser considerados ilegales según la Ley Sherman Antimonopolio. La organización jugó un papel principal en apoyar a los empresarios en el proceso judicial de triste memoria Danbury Hatters, de 1908 (formalmente, *Loewe v. Lawlor*, 208 US 274), en el que el Tribunal Supremo revocó decisiones de tribunales inferiores para así limitar la libertad de los sindicatos de hacer huelgas y determinó que los sindicatos —incluso miembros individuales de los mismos— podían ser demandados por los daños resultantes de ciertos tipos de boicots.[69] Esta sentencia sería finalmente derogada por la Ley Clayton Antimonopolio de 1914, que ratificaría el derecho de los trabajadores a sindicarse, hacer huelga y realizar boicots.[70]

En 1913, el Congreso investigó a la NAM por actividades supuestamente ilegales, entre ellas la creación subrepticia de las llamadas Asociaciones para la Protección del Trabajador, unos efímeros clubs políticos diseñados para apoyar a candidatos proempresarios.[71] En unas elecciones, una de esas asociaciones llegó a apoyar a un candidato socialista con la esperanza de así restar votos a los demócratas y conseguir que el candidato republicano fuese elegido. El presidente Woodrow Wilson describió las actividades de la NAM como una conspiración de «intereses especiales» que estaba creando un «gobierno invisible» adverso al pueblo estadounidense. La NAM admitió haber realizado una amplia campaña de presión para apoyar «una legislación que consideraba beneficiosa para el bienestar de los industriales», pero negó haber hecho nada indebido.[72] Hacia la década de 1920, la NAM se había convertido en la más prominente asociación comercial de Estados Unidos; en la década de 1930, estaría en la vanguardia de la oposición empresarial al New Deal.[73]

En su oposición a las restricciones al trabajo infantil, la NAM seguía la guía de las falacias retóricas que emplearían los fundamentalistas del mercado en las siguientes décadas, incluso argumentos turbios, *ad hominem* o ataques a hombres de paja, medias verdades, tergiversaciones, negación de evidencias documentadas y flagrantes mentiras. En este sentido, un documento particularmente ilustrativo es el titulado *Un examen de la propuesta vigésima enmienda a la Constitución de Estados Unidos (la llamada enmienda sobre el trabajo infantil)*. Fue escrito por James A. Emery, el consejero general de la NAM, y publicado por la oficina del secretario general de la NAM en 1924. Comienza negando que el trabajo infantil fuese un serio problema, porque el número de niños que trabajaba representaba un porcentaje relativamente pequeño de la fuerza de trabajo total.[74] De los 12,5 millones de niños en el censo de 1920, 1 millón estaban empleados, de los cuales 413.000 trabajaban fuera del sector agrícola. De los empleados en la agricultura, el 88 por ciento trabajaban en «las granjas de sus padres, donde residían».[75] La NAM concluía que el número real de niños empleados en trabajos no agrícolas peligrosos o inseguros era solo 126.590 —alrededor de un 1 por ciento del total de niños del país—. La evidencia sugería que el número de trabajadores infantiles estaba disminuyendo, de manera que ¿por qué necesitaba el Congreso enmendar la Constitución para proteger a un grupo tan pequeño?[76]

No obstante, la cuestión más relevante para los reformadores no era *el porcentaje* de niños en la fuerza de trabajo, sino el hecho de que *cualquier niño* estuviese trabajando y las condiciones deplorables bajo las cuales trabajaban muchos de ellos. Varios informes y comisiones habían documentado unas tasas pasmosas de fallecimientos y accidentes de niños que trabajaban en fábricas.[77] En Massachusetts, muchos niños empleados en fábricas textiles sufrían lesiones o acababan discapacitados o muertos a los pocos años de empezar a trabajar.[78] La NAM se negó a aceptar estos hechos e insistía (sin aportar pruebas) en que «se exagera enormemente la naturaleza y la magnitud del trabajo desempeñado por niños».[79] También alegó que a los reformadores no les preocupaba realmente el trabajo infantil, sino que lo usaban como excusa para aumentar las funciones del Gobierno federal. La enmienda, afirmaba, era una forma de acumular poder, con la intención de que el Congreso controlase «el trabajo y la educación de toda persona de menos de dieciocho años hasta un grado que no posee en la actualidad ningún estado de la Unión», enmascarada «como protección de la infancia».[80] En realidad, la enmienda no decía nada sobre educación.

El argumento de la NAM era que tarde o temprano el Gobierno usaría la enmienda para aumentar su poder de manera nociva. La NAM citó el impuesto federal sobre la renta como ejemplo admonitorio: la decimosexta enmienda de

1909 había sido «aprobada para que el Gobierno tuviese el poder de recaudar un impuesto sobre la renta en una emergencia como la guerra. Tan pronto fue otorgado ese poder, fue ejercido en tiempos de paz y en un grado sin precedentes». Esto era una media verdad: el impuesto federal sobre la renta era una forma general de recaudar los ingresos necesarios para financiar las funciones del Gobierno en un sentido amplio —tanto en la guerra como en la paz —, mejor que a través de los aranceles de los que había dependido anteriormente.[81] Pero la NAM persistió argumentando que la propuesta vigésima enmienda, como la decimosexta, distorsionaría las relaciones básicas entre los Gobiernos estatales y el Gobierno federal. El folleto de Emery también situaba a James Madison en su bando cuando citaba el ensayo número 45 de los *Federalist Papers*: «El poder reservado a los distintos estados se extenderá a todos los objetos que, en el curso ordinario de los acontecimientos, se refieren a la vida, la libertad y las propiedades del pueblo; y al orden interno, a la mejora y a la prosperidad del estado».[82] El trabajo formaba parte de ese curso ordinario de la vida cotidiana, de manera que (argumentaba la NAM) era mejor y más eficiente dejárselo a los estados.

Este pasaje de los *Federalist Papers* fue citado en numerosas ocasiones por los conservadores para oponerse a la expansión del poder federal; en los años siguientes, los fundamentalistas del mercado a menudo recurrirían a Madison como padre fundador favorito.[83] Pero tanto Jefferson como Madison anticiparon que el marco que ofrecían podría necesitar ajustes a la luz de realidades futuras, así que propusieron una forma de reformarlo. A pesar de las protestas de la NAM, a duras penas podía considerarse inconstitucional enmendar la Constitución. Y dado que los dirigentes empresariales se habían opuesto firmemente a las leyes de trabajo infantil sobre la base de que imponían cargas injustas a los industriales en los estados que las habían aprobado frente al resto, los argumentos de que habría que dejar ese asunto a los estados sonaban falsos.

Quizá esta era la razón para que el folleto de la NAM sugiriera que si alguien debía decidir sobre la cuestión del trabajo infantil, sería o bien el Gobierno municipal o bien los padres. La enmienda usurparía «los deberes de […] padres y tutores y sustituiría el control municipal y parental por la regulación burocrática por parte de una autoridad remota, cara e irresponsable». La NAM declaraba su rechazo a esta «entrega revolucionaria de poderes al Congreso […] que repugna a nuestra concepción tradicional de responsabilidad municipal y autogobierno, y que tiende a estimular el crecimiento de una enorme y extravagante burocracia y no sirve para conseguir el muy humanitario propósito con el que camuflan sus intenciones».[84]

¿Cómo podría una ley para proteger a los niños incumplir su propósito humanitario? La NAM citaba al reverendo Warren Candler, un obispo metodista, para argumentar que la enmienda socavaría la autoridad parental. «Desacreditaría y destronaría a los padres y subvertiría el gobierno de las familias, sustituyendo la paternidad por un gobierno paternalista en Washington y otorgando poderes al Gobierno federal para actuar *in loco parentis* ["en lugar de los padres"] con respecto a todos los niños del país [basándose] en la absurda asunción de que el Congreso cuidará más cariñosamente a los niños que sus propios padres».[85]

Las investigaciones realizadas sobre esta cuestión habían establecido que unos padres desesperados enviaban a sus hijos a trabajar en condiciones desesperadas y que los propietarios de las fábricas no tenían escrúpulos para contratar a esos niños.[86] ¿Qué padres? Los trabajadores pobres, por supuesto, lo que llevó a la NAM a alegar que la enmienda sobre trabajo infantil tenía como objetivo aplanar la sociedad y convertir Estados Unidos en una sociedad sin clases. «La propuesta es socialista en sus orígenes, filosofía y asociaciones», afirmaba el documento de 1924, que invocaba el fantasma de la «centralización», puesto que llevaba al Gobierno federal a interferir en «[asuntos] tan ordinarios como la salud, las apuestas, los combates de boxeo pagados, el entrenamiento físico, la censura de prensa, las películas y la literatura, el control de las aves de caza, los cotos de caza y pesca, los contratos laborales, la ayuda de maternidad y la formación profesional», junto con la «creciente demanda de que el Congreso regule el matrimonio y el divorcio». La NAM venía a afirmar que toda la visión progresista del Gobierno federal para mejorar las vidas de los ciudadanos era equivalente a la planificación al estilo soviético.[87]

La NAM reconoció que a menudo se usaba con demasiada alegría la palabra *socialista*, pero a continuación procedió a hacer eso mismo y retrató a casi todos los que se oponían al trabajo infantil como simpatizantes socialistas —o algo peor — y usó el término *socialismo* como sinónimo de *comunismo*.[88] Hay que reconocer que la distinción entre ambos términos no siempre estaba clara, pero había una diferencia importante: los comunistas defendían la revolución, mientras que los socialistas estadounidenses recurrían a la política electoral para lograr sus objetivos. Lo que estaba claro era que la mayoría de los progresistas no eran ni comunistas ni socialistas. Para afirmar lo contrario, la NAM se basaba en un único y singular ejemplo: Florence Kelley, la primera inspectora jefe de fábricas de Illinois. Kelley era una abogada pionera, defensora del sufragio femenino y contraria al trabajo infantil. En 1907 Kelley había ayudado al abogado Louis D. Brandeis a preparar el Informe Brandeis original, en el que

presentaba datos acerca de los efectos adversos sobre la salud de una jornada laboral excesiva.[89] En años posteriores, Kelley ayudaría a crear la Asociación Nacional para el Progreso de las Personas de Color.[90] La NAM ignoró estas credenciales académicas, intelectuales y legales: para ellos, era simplemente «una líder socialista distinguida, una profesora en la Escuela Rand del Socialismo [sic]» y «traductora de esas fuentes del socialismo moderno, Friedrich Engels y Karl Marx».[91] Kelley había realizado traducciones importantes de Marx y Engels, y probablemente era socialista, pero la mayoría de los que apoyaban la enmienda sobre trabajo infantil no lo eran. La lucha contra el trabajo infantil estaba en el centro del movimiento progresista, cuyas luminarias incluían al antiguo presidente republicano Theodore Roosevelt. De hecho, muchos progresistas se esforzaron por distanciarse del socialismo para que sus ambiciones no salieran perjudicadas, como pretendía la NAM claramente.[92]

La NAM no se contentó únicamente con pasarle la brocha socialista a la reforma del trabajo infantil, sino que alegó que existía una conexión directa entre el movimiento y el comunismo soviético. Invocando lo que denominaba «la concepción rusa del control de la juventud», el folleto de Emery apuntó al Cuarto Congreso de la Internacional Comunista, que había declarado su interés por la «completa transformación de las condiciones del trabajo juvenil […] [incluyendo] la abolición de la esclavitud salarial para todos los jóvenes trabajadores de menos de dieciocho años de edad».[93] Si los comunistas querían eliminar el trabajo infantil, entonces era evidente que los estadounidenses que defendían lo mismo serían comunistas. Los rusos también habían declarado su intención de «nacionalizar» a los niños, separándolos de sus familias y educándolos en escuelas estatales para formar a «verdaderos comunistas».[94] El folleto de la NAM fabricaba diligentemente una falsa equivalencia citando a varios progresistas que supuestamente afirmaban que los niños no pertenecían a sus familias, sino a la sociedad.[95]

El folleto concluía con las palabras del senador de Utah William H. King, que (usando una táctica que después se haría tristemente famosa en manos del senador Joseph McCarthy) insistía en la idea de que los bolcheviques estaban detrás de la enmienda y que él sabía exactamente quiénes eran, pero no lo iba a decir: «Cada bolchevique, cada comunista y socialista radical en Estados Unidos está detrás de esta medida». King afirmó que «uno de los principales bolcheviques de la ciudad de Moscú» le había dado «un número de nombres, pero no los mencionaré aquí […]. Por supuesto, este es un plan comunista y bolcheviquista [sic], y muchas buenas personas, engañadas, lo están aceptando sin saber las consecuencias desastrosas que resultan del mismo y el siniestro propósito secreto

de esta medida».[96]

Una vez reconocida esta intención bolchevique, continuaba la NAM, era obvio que la enmienda no regularía simplemente «la vida laboral de los niños», sino la vida de «toda persona en Estados Unidos de menos de dieciocho años de edad».[97] Aquí, la NAM estaba reiterando su idea de que los adolescentes no eran niños; si la enmienda pretendía protegerlos también, eso era meramente prueba de sus nefarias intenciones, que se lograrían «solo a través de un elaborado y costoso sistema burocrático, que tendería inevitablemente a ser pesado, irresponsable, remoto con respecto al sujeto de la regulación, irritante en las circunstancias de la supervisión, y a través de su funcionamiento, negativo para la obediencia a la autoridad central. La teoría del control y de las tendencias sociales que inspiran la enmienda son extrañas a nuestra tierra y más en armonía con la filosofía y el deseo manifiesto de estados extranjeros».[98] La Ley sobre Trabajo Infantil era antiamericana.

En realidad, en ningún momento se sugería en la enmienda propuesta el derecho a nacionalizar a los niños estadounidenses, y pocos (si es que había alguno) de los progresistas norteamericanos habrían abogado por la separación de los niños de sus hogares. Todo lo contrario: los progresistas tendían a romantizar el hogar, la tierra y la benevolencia del amor y el cuidado maternos. La sugerencia de que querían entregar niños al Estado era absurda. Pero esta, junto con otras afirmaciones mendaces hechas por la NAM, probablemente tuvieron su efecto, porque hacia 1932 la enmienda sobre trabajo infantil se había estancado. A finales de ese año, solo seis estados la habían ratificado y la enmienda propuesta acabó por morir.[99]

A lo largo de todo el debate sobre el trabajo infantil, la NAM insistió en que estaba presentando «hechos» mientras que otros exageraban y hacían propaganda. No cabe duda de que el número exacto de niños que trabajaban y sus edades era objeto de debate, y tampoco de que algunos reformistas eran excesivamente entusiastas y melodramáticos.[100] Pero había abundantes pruebas de que un número significativo de niños trabajaban en minas, talleres y factorías por todo el país —sobre todo, pero no solo, en el sur y a menudo en condiciones peligrosas— y de que muchos de estos niños eran menores de trece años. Había también pocas dudas de que para la mayoría de la gente una persona de doce años era un niño.

Quizá la mayor tergiversación en este debate era la insinuación de que a los empresarios no se les reconocía su papel en la reducción del trabajo infantil. La NAM sostuvo persistentemente que la enmienda propuesta era innecesaria porque el trabajo infantil era raro y cada vez lo era más, como si los industriales

hubiesen visto la luz por sí mismos. En un último intento de la administración de Franklin Delano Roosevelt para retomar la enmienda sobre el trabajo infantil, la NAM respondió con una nota de prensa en febrero de 1938 en la que afirmaba que durante «muchos años» la asociación había «defendido la eliminación del trabajo infantil». Se jactaba de que el trabajo infantil suponía ahora menos del 1 por ciento de la fuerza de trabajo industrial y ofrecía su apoyo a un proyecto de ley pendiente en el Congreso «para eliminar el indeseable trabajo infantil».[101] En realidad, el trabajo infantil había disminuido sobre todo por las leyes estatales que establecían una educación pública obligatoria —el resultado de los esfuerzos de los mismos reformadores que la NAM vilipendiaba como socialistas y comunistas— y por unas leyes laborales estatales a las que los industriales se habían opuesto en gran medida. Era como si la industria tabacalera, después de décadas de luchar contra el control sobre el tabaco, se atribuyese el mérito por el descenso del número de fumadores.

Si los hombres que dirigían la NAM tildaban de agentes del socialismo a los activistas contrarios al trabajo infantil, era en parte porque entendían esa lucha como una batalla en la guerra sobre la igualdad y la naturaleza humana. Creían que los hombres eran inherentemente desiguales: era justo y adecuado que los trabajadores recibiesen un sueldo menor que los gerentes y estos uno menor que los propietarios. También creían que en una sociedad libre algunos niños entrarían de manera natural en la fuerza de trabajo. Las leyes sobre trabajo infantil eran (en su opinión) socialistas porque imponían unas asunciones erróneas de igualdad —por ejemplo, que todos los niños tenían que ir a la escuela — en lugar de aceptar que algunos niños debían trabajar en las fábricas.

En la NAM influían expertos como el presidente de la Universidad de Columbia, Nicholas Butler, al que citaban en una publicación de 1925, que se oponía a la enmienda sobre trabajo infantil.[102] Uniendo el conservadurismo clásico de Edmund Burke con el darwinismo social contemporáneo, Butler creía que la libertad y la igualdad eran incompatibles, y cuando entraban en conflicto debía prevalecer la libertad. Una recensión de su trabajo *Democracia verdadera y falsa* incluía la siguiente cita de Butler: «Destruyamos la desigualdad de talento y capacidad, y pondremos fin a la vida tal como la conocemos […]. La piedra angular de la democracia es la desigualdad natural, su ideal, la selección de los más aptos. La libertad es mucho más preciosa que la igualdad, y las dos son mutuamente excluyentes». No resulta sorprendente que Butler fuese profundamente anticomunista, una ideología que en su opinión «destruiría la eficiencia en el mundo con el objetivo de redistribuir el descontento en el

mundo».[103] En años posteriores, Butler procuraría que no le diesen el Premio Pulitzer a Ernest Hemingway por su novela sobre la guerra civil española *Por quién doblan las campanas* por ser excesivamente favorable a las fuerzas antifascistas.[104] Los hombres de la NAM compartían la convicción de Butler de que el capitalismo funcionaba *gracias a las desigualdades*. Al igual que la selección natural, era impulsado por las diferencias de capacidad (y por tanto de recompensa). Para ellos, eso no era un problema; al contrario, mostraba la consistencia del capitalismo con la desigualdad natural de los hombres.

En 1933, el secretario de la NAM Noel Sargent volvió sobre esta idea en un discurso de cuarenta y tres páginas titulado «Argumentos contra el socialismo, con un análisis especial de los puntos de vista de Norman Thomas».[105] Thomas era el más prominente y articulado socialista de Estados Unidos, alguien que tenía clara la distinción (frecuentemente difuminada por los críticos) entre socialismo y comunismo. Ministro presbiteriano de formación, en 1924 se había presentado a gobernador de Nueva York y en 1928 a la presidencia por la candidatura del Partido Socialista (al final se presentaría seis veces a la presidencia, incluyendo una candidatura de cuatro partidos en la competida elección Truman-Dewey-Wallace de 1948). Thomas había criticado fuertemente el New Deal desde la izquierda argumentando que Franklin Delano Roosevelt estaba demasiado centrado en las cuestiones económicas a costa de las morales y que el New Deal había descuidado a algunos de los ciudadanos más pobres del país, como los aparceros del sur.[106]

Hay que reconocer que Sargent se enfrentó con seriedad a los argumentos de Thomas, reconociendo que los «defensores del capitalismo» tenían que «admitir que hay graves males sociales» que necesitan remedio. Sargent concedió igualmente que los beneficios del capitalismo no estaban distribuidos equitativamente y que «bajo el capitalismo ha habido, y hay, muchos casos en los que los individuos no obtienen esa justicia o ese estándar de vida que prevalece generalmente». Pero negaba que esos males y desigualdades pudiesen ser resueltos por el gobierno, y no admitía en absoluto que reflejasen un fallo fundamental del capitalismo como sistema. Por el contrario, sugería que reflejaban la realidad de la desigualdad: «Los hombres han nacido desiguales y siguen siendo desiguales, y las leyes del hombre no los pueden hacer de otra manera».[107]

El defecto principal del socialismo, argumentaba Sargent, era su compromiso con la doctrina de la igualdad, particularmente con la igualdad de ingresos. La idea de que todos los trabajadores deberían ser recompensados por igual era al mismo tiempo poco práctica y contraria a la ética: poco práctica porque si un

trabajador supiese que a alguien que trabajase menos duramente o menos eficientemente le pagaban lo mismo que a él, le sentaría francamente mal; y era contraria a la ética porque ese trabajador más eficiente tenía derecho a que le pagaran más. En cualquier caso, la igualdad era un mito, e incluso un campesino ruso sabía que «Dios […] creó a los hombres diferentes».

Sargent despachaba en una frase las disparidades que hacían posible que algunos hombres y mujeres fuesen más cualificados que otros, insistiendo en que «suficientes hombres tienen iguales oportunidades como para demostrar lo desiguales que son».[108] Tampoco reconocía que las desigualdades extremas de ingresos en el panorama industrial estadounidense llevasen a familias que estaban al límite de sus recursos a poner a trabajar a sus hijos pequeños, lo que impedía que ni siquiera los más talentosos pudiesen desarrollar ese talento por medio de la educación. Tampoco reconocía en ninguna medida que las largas jornadas laborales y las condiciones miserables robaban la iniciativa a los trabajadores. En lugar de ello, invocaba la teoría de la «selección social» del sociólogo de Yale del siglo XIX William Graham Sumner y su estudiante Albert Keller —que también había inspirado a Butler—. Argumentaban que, así como la variedad era necesaria para la evolución orgánica, también lo era para el progreso económico.[109] Si «no hubiera clases sociales —escribió Sumner—, no habría competencia […]. Es un error pensar que la sociedad ganará más por medio de la igualdad que mediante una diferenciación de clase que permita una mayor organización y eficiencia».[110] La clase era la forma que tenía la sociedad de crear variación, competencia y, por tanto, progreso; una consideración excesiva hacia los pobres era una forma de «prejuicio».[111] Como dijo un historiador, el darwinismo social ofrecía una justificación no para una «lucha como si estuviéramos en la jungla» por la existencia, sino para una «base más cierta en la que sustentar el orden y la autoridad», que afirmase la justicia del *statu quo*.[112] En principio, afirmaba Sargent, los capitalistas aceptaban que «se pudiesen limitar los derechos de poseer y asegurar la propiedad». En la práctica, no obstante, la NAM se opuso a cualquier limitación posible.[113]

Sargent también se basó en el trabajo del economista conservador Arthur T. Hadley, autor de un influyente texto de 1925, *El conflicto entre libertad e igualdad*. Economista clásico del *laissez faire*, Hadley inauguró su carrera académica con un influyente estudio sobre la administración del ferrocarril y llegaría a ser presidente de Yale entre 1899 y 1921 (solapándose con Nicholas Butler en Columbia). Siendo estudiante de Yale, Hadley estudió con Sumner, y absorbió sus nociones de darwinismo social y las aplicó a la economía.[114] Contrario a la asociación popular entre igualdad y progresismo, Hadley afirmaba que la

igualdad era fundamentalmente una fuerza conservadora, porque una ausencia de diferencias impediría la selección natural y, por tanto, el progreso. La creencia de Hadley de que esto se aplicaba tanto a los individuos como a las corporaciones explicaba su posición contra las leyes antimonopolio: las grandes corporaciones eran «ganadoras» en la lucha por la supervivencia económica. Los Gobiernos, por tanto, no deberían interferir en este proceso; las políticas antimonopolio eran contrarias a la ley natural y estaban condenadas al fracaso.[115]

La famosa definición de libertad de John Stuart Mill —tu derecho a hacer lo que quieras en la medida en que no dañes a otros— era insuficiente, argumentaba Hadley, porque el ejercicio de la libertad de una persona interfería necesariamente en el derecho de otra a hacer lo mismo.[116] «Tú siempre interfieres. El ejercicio activo de la libertad por parte de un hombre opera como una restricción sobre la libertad de otros».[117] ¿Cómo resolver este problema? La respuesta de Hadley era privilegiar la inteligencia, definiendo la libertad como «el poder de usar la inteligencia como un factor determinante en nuestra conducta».[118] El derecho a la propiedad privada, por ejemplo, no tendría sentido sin la inteligencia de usarla sabiamente. Cuanto más inteligente seas, mayor es tu derecho a la libertad.

Los argumentos de Hadley fueron ampliamente citados. Un revisor contemporáneo afirmó que «resultaba de lo más sorprendente que [se hayan hecho] una multitud de esfuerzos ciegos y estúpidos para solventar el conflicto de clases por medio de una legislación que prohíba y delimite la libertad del individuo de usar su mente y su poder para solventar los problemas de la vida».[119] Citando directamente a Hadley, continuaba diciendo: «La verdadera igualdad […] nunca puede existir […] a menos que la minoría dotada se vea obligada y limitada por la mayoría. La igualdad en cuanto a logros y recompensas solo puede ser alcanzada de manera coercitiva o, en otras palabras, sacrificando la libertad».[120] Floyd W. Parsons, el editor de la revista *Coal Age*, lo planteó fríamente: «Los trabajadores han desarrollado esperanzas que nunca podrán satisfacer».[121] Parsons era miembro de la plutocrática Liga por la Libertad Americana, un grupo que, como la NAM, jugaría un papel central en establecer el fundamentalismo de mercado en Estados Unidos.

Con respecto a la reforma del trabajo infantil, estas afirmaciones no tenían ningún sentido. Inglaterra había aprobado la primera ley que restringía el trabajo infantil en 1802 y más de cien años después aún tenía propiedad privada, una economía capitalista y una democracia liberal funcional. Alemania había instituido igualmente prohibiciones del trabajo infantil a mediados del siglo XIX junto con otras protecciones a los trabajadores. El canciller conservador Otto von

Bismarck se ocupó de satisfacer deliberadamente algunas prioridades de la clase obrera para reducir el apoyo a reformas más radicales.

A pesar de la persistente invocación por parte de la NAM a los padres fundadores, a la garantía de la propiedad en la quinta enmienda y a la reserva de poderes a los estados en la décima enmienda, el concepto jeffersoniano de «todos los hombres han sido creados iguales» se les escapaba.[122] Por supuesto, que Jefferson fuese propietario de esclavos y su defensa de un derecho al voto limitado ensombrece en cierta medida esas palabras, pero los portavoces de la NAM nunca llegaron siquiera a este nivel de análisis; simplemente afirmaron que los hombres habían sido creados desiguales y, por tanto, nuestro sistema económico debía reflejar necesariamente ese hecho. Sargent insistía en que «los capitalistas mantienen como principio básico que los hombres tienen una capacidad desigual y, por tanto, merecen y deben recibir una recompensa desigual; en otras palabras, que hay consideraciones científicas, prácticas y éticas que requieren y justifican la desigualdad de salario y de ingresos».[123] Cualquier sugerencia de que los salarios deberían ser aunque solo fuera un poco menos desiguales o de que los trabajadores tendrían que estar un poco más protegidos era un paso hacia el socialismo. Tenía sentido que los niños pobres trabajasen en las minas, los talleres y las fábricas, porque era el sitio que les correspondía.

Este tipo de lógica caracterizaría también el debate sobre las indemnizaciones a los trabajadores.

En contraste con su posición acerca del trabajo infantil, la Asociación Nacional de Fabricantes no se opuso explícitamente a indemnizar a los trabajadores.[124] El historiador Robert Wesser considera que esto fue en parte gracias al trabajo de la socióloga y reformadora progresista Crystal Eastman.[125] Entre 1907 y 1908, llevó a cabo un estudio amplio de los accidentes laborales en Pittsburgh —una ciudad con una fuerza de trabajo industrial de alrededor de un cuarto de millón de personas— y documentó en gráfico detalle la muerte e incapacitación de cientos de trabajadores en un solo año. La vasta mayoría de esos accidentes, argumentaba, no fueron resultado de la negligencia, sino simplemente parte de la «naturaleza del sistema manufacturero moderno».[126] En un estudio posterior de 1910, Eastman encontró que el 17 por ciento de los miembros de la NAM ya tenían alguna forma de sistema de indemnización por accidente.[127] Al año siguiente, la NAM publicó los resultados de su propio estudio sobre las indemnizaciones por accidentes en Europa y, en su conferencia anual, apoyó el establecimiento de esas indemnizaciones.

Según Wesser, muchos empresarios veían que eso redundaba en su propio

interés. Históricamente, los tribunales no habían tenido muchos miramientos hacia los trabajadores que habían sufrido accidentes, pero esto empezaba a cambiar. Algunos tribunales estatales habían adjudicado a los trabajadores accidentados unas indemnizaciones significativas. Los costes potenciales —y su impredecibilidad— preocupaban a más de un empresario; un sistema de indemnizaciones fijas por accidente sin atribución de culpa sería más fácil de gestionar para los empresarios. Las indemnizaciones a los trabajadores también podían propiciar la armonía en el lugar de trabajo, una cuestión de creciente importancia en la medida en que los sindicatos se fortalecían y sus demandas eran más contundentes. El gobernador progresista republicano de Nueva York Charles Evans Hughes argumentó que la indemnización a los trabajadores podría ayudar a aliviar las tensiones entre trabajadores y empresarios. El estado de Nueva York celebró comparecencias sobre esta cuestión en 1909 y 1910 y varios empresarios testificaron en ellas.[128] En 1914 Hughes firmó una ley amplia de indemnizaciones a los trabajadores, que había contado con la colaboración de Crystal Eastman.

No obstante, a pesar de su apoyo expreso a la indemnización por accidentes de trabajo, en la práctica la NAM se opuso al proyecto de Hughes cuando fue aprobado, y lo condenó por «alarmante y drástico».[129] Otros industriales también se quejaron. Algunos insistían en que si la culpa era del trabajador, no debería ser indemnizado. A otros les preocupaban los costes potenciales de cualquier plan gubernamental. Algunos plantearon la cuestión de la igualdad de condiciones: los fabricantes de cerillas declararon en el Congreso que, aunque era cierto que el fósforo envenenaba a los trabajadores que lo manejaban, sus empresas no podían justificar los costes de aplicar las normas de seguridad a menos que la ley exigiese las mismas normas a sus competidores en otros estados.[130] En 1908, el Congreso aprobó la Ley Federal de Responsabilidad del Empresario, que protegía a los trabajadores del ferrocarril accidentados en el trabajo; los tribunales lo permitieron, ya que los ferrocarriles eran un caso de comercio interestatal, mientras que las cerillas no lo eran.[131] Un argumento mil veces repetido era que la indemnización a los trabajadores socavaba el derecho de propiedad forzando a los empresarios a pagar una indemnización sin el debido proceso, lo cual, como señaló un empresario, era «una cuña que da entrada a las doctrinas socialistas».[132] Durante el debate en el estado de Nueva York, un miembro de la Federación Cívica Nacional —un grupo que defendía un sistema voluntario de indemnizaciones— caracterizó los sistemas obligatorios como «perversiones socialistas».[133]

Los médicos también jugaron un papel en este debate. Se opusieron a

indemnizar a los trabajadores porque las tablas estandarizadas de cobertura (tanto dinero por una pierna, tanto por un brazo) estaban acompañadas a menudo de tarifas estandarizadas y las compañías de seguros podían negarse a cubrir los costes que excediesen las tarifas publicadas.[134] Para los médicos, esto suponía conjurar el fantasma de la medicina socializada, un argumento que algunos aplicaban también a los parques públicos, los transportes públicos e incluso la Comisión de Comercio Interestatal. No era que esos médicos estuviesen en contra de los parques y los hospitales, sino que más bien estaban en contra de que el gobierno los crease y los administrase.[135] Algunos médicos se referían explícitamente a las leyes sobre indemnización a los trabajadores como una «forma de socialismo», especialmente porque las nuevas leyes estadounidenses estaban redactadas en parte a imagen y semejanza de las desarrolladas por la socialdemocracia en Alemania. A un miembro de la Junta de Seguros de Accidentes Industriales le preocupaba en 1914 que importar un sistema de indemnizaciones desde Europa socavaría el carácter nacional estadounidense por «el intento de sustituir la ambición individual y la previsión del propio individuo por la beneficencia del Estado».[136]

En estos debates en torno al trabajo infantil y las indemnizaciones a los trabajadores, la NAM y sus aliados no construyeron su defensa sobre la idea (prominente en otras décadas) de que los mercados eran siempre eficientes. Pocos negaban que los accidentes industriales fuesen dañinos y costosos. Más bien argumentaban que permitir que el Gobierno federal se ocupase de estos asuntos supondría una perjudicial expansión del poder federal y una disminución de la libertad. De estos debates emergerían tres temas que ejercerían una gran influencia en el pensamiento conservador subsiguiente sobre el papel del gobierno en restringir el mercado y responder a los verdaderos costes del capitalismo.

Uno de esos temas era la *libertad*, especialmente la libertad contractual, pero también la de los padres de poner a trabajar a sus hijos si lo consideraban necesario o apropiado y la libertad de los propietarios de regir sus minas y fábricas como ellos considerasen mejor. Otro era la *responsabilidad individual*, la idea de que la intervención federal socavaría la iniciativa individual y la asunción de responsabilidades. Una tercera era *el estilo de vida estadounidense*, la idea de que la intervención federal en el mercado era un paso en la pendiente resbaladiza que llevaba al socialismo. A menudo, los oponentes a la intervención federal defendían que las decisiones sobre el trabajo infantil y las indemnizaciones a los trabajadores competían a los dueños de las fábricas, pero las leyes a las que

debían someterse debían formularlas los estados. Sin duda, algunos de los que planteaban este argumento se lo creían, pero cuando había iniciativas para aprobar leyes estatales muchos de los que en principio afirmaban que las apoyaban (incluida la NAM) en la práctica encontraban razones para oponerse a ellas.[137] El resultado neto era la preservación y protección de los privilegios de empresarios e industriales a expensas de los trabajadores adultos y los niños. Los capitanes de la industria estadounidense invocaban altos ideales para luego defender prácticas rastreras.

Los que se oponían a las leyes sobre trabajo infantil comenzaron a usar el término *freedom* en lugar de *liberty*, que había sido la forma más común de referirse a la libertad en el siglo XIX. *Liberty* se había entendido normalmente como el ejercicio *responsable* de la libertad; *freedom* se refería normalmente a una condición con poca o ninguna constricción. Al invocar este último término, implícitamente se estaba diciendo que las constricciones gubernamentales eran inapropiadas. De esta manera, estaban estableciendo los cimientos de un argumento más amplio que promoverían en los años siguientes sobre la «libertad económica», una expresión que apenas se había empleado hasta ese momento.

La tensión entre igualdad y libertad que se encontraba en el centro de estos debates se repetiría a lo largo del siglo XX con respecto al New Deal, el movimiento de los derechos civiles y la regulación medioambiental. Los argumentos que invocaba el bando de la «libertad» no eran completamente oportunistas ni completamente falsos. Las indemnizaciones a los trabajadores limitaban la libertad de gestionar unos centros de trabajo peligrosos, así como las leyes de trabajo infantil limitaban la capacidad de contratar menores. Pero esas leyes también protegían el derecho de un trabajador a una indemnización si resultaba herido en el trabajo y el derecho de un niño a ser niño. Distintos derechos quedaban enfrentados. También podríamos plantear esta cuestión como una colisión entre diferentes libertades: la libertad de un empresario de determinar las condiciones laborales versus la libertad de un trabajador de hacer frente al temor y la realidad de los accidentes laborales; la libertad de los padres de poner a trabajar a sus hijos versus la libertad de los niños de desarrollar todo su potencial.

Las leyes existen para impedir que las personas actúen de forma que dañen a otras personas. No consideramos que las leyes contra el asesinato y el robo vulneren nuestra libertad, porque damos por hecho que no existe el derecho de realizar esas actividades tan inmorales. Con cuestiones como el aborto o el consumo de marihuana —restringidos en diferente medida en distintos estados—

o, recientemente, la obligatoriedad del uso de la mascarilla, hay un debate en parte porque carecemos de consenso acerca de su moralidad.

Los debates sobre la indemnización a los trabajadores y el trabajo infantil no eran distintos. Muchos estadounidenses en esa época, tanto liberales como conservadores, consideraban evidente que el trabajo infantil era un mal que debía ser restringido, pero otros no estaban tan convencidos. Algunos juristas argumentaban que las enmiendas constitucionales solo eran convenientes cuando había crisis. No obstante, aunque la frecuencia de accidentes industriales era ampliamente considerada como tal —es por ello que se denominó «la crisis de los accidentes»—, no se planteó ninguna enmienda constitucional. Pasarían décadas antes de que se estableciese un sistema de indemnización a los trabajadores.[138]

Los que se oponían a indemnizar a los trabajadores y a la regulación del trabajo infantil insistían repetidamente en que las restricciones a las prácticas empresariales amenazaban la libertad estadounidense, ignorando el hecho de que otras naciones industrializadas habían hecho más para proteger a sus ciudadanos y que sus economías habían funcionado igual de bien, si no mejor, que la estadounidense. Seguían siendo democracias. Sus habitantes seguían siendo libres. La afirmación de que restringir el capitalismo para proteger a los trabajadores amenazaba la libertad era falsa, pero aquellos que la defendían tenían más dinero, poder y posición social para propagar su punto de vista que sus adversarios. Por ello, sus argumentos empezaron a arraigar. La lucha entre los derechos de los empresarios y las necesidades de los trabajadores nunca se produciría con igualdad de condiciones.

En sus influyentes ensayos sobre la libertad, publicados por vez primera en 1959, el filósofo y teórico político Isaiah Berlin argumentó que la libertad no es un bien absoluto, sino que necesita ser ponderado contra consideraciones rivales. Invocando un discurso de Abraham Lincoln en lo más oscuro de la guerra civil, Berlin recalcaba que la libertad de los lobos puede significar la muerte de los corderos. Lincoln había afirmado que «el pastor aleja al lobo del pescuezo de la oveja, y por ello la oveja agradece al pastor como su libertador, mientras que el lobo le denuncia por exactamente el mismo acto como destructor de la libertad […]. Claramente, la oveja y el lobo no están de acuerdo en cómo definir la libertad».[139] Casi un siglo después, Berlin reiteró: «Tanto la libertad como la igualdad están entre los principales objetivos perseguidos por los seres humanos a lo largo de los siglos; pero la libertad total para los lobos es la muerte de los corderos, la libertad total del poderoso, del dotado, no es compatible con los derechos a una existencia decente de los débiles y los menos dotados».[140] Y en 1969, cuando revisó su ensayo, añadió: «No es necesario subrayar hoy día, creo

yo, la sangrienta historia del individualismo económico y la competencia capitalista sin restricciones».[141] En realidad, sí sería necesario. Era necesario subrayarlo en la época en la que estaba escribiendo Berlin, a lo largo de todo el resto del siglo xx y, una vez más, en la actualidad.

---

[31] John Fabian Witt, *The Accidental Republic: Crippled Workingmen, Destitute Widows, and the Remaking of American Law*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2006, p. 3.

[32] «USA War Losses», Enciclopedia Internacional de la Primera Guerra Mundial, 8 de octubre de 2014, https://encyclopedia.1914-1918-online.net/article/war_losses_usa. Según las estimaciones de la Enciclopedia Internacional de la Primera Guerra Mundial, un 2,5 por ciento de los soldados estadounidenses murieron y otro 6,8 por ciento enfermaron o fueron heridos en servicio. En la industria estadounidense en su conjunto, el 2 por ciento de la fuerza de trabajo al año resultó muerta o incapacitada durante al menos cuatro semanas por accidentes laborales durante los años de guerra (véase Witt, *The Accidental Republic*, p. 23).

[33] Witt, *The Accidental Republic*, pp. 22-24.

[34] Sobre el reciente resurgimiento de este tipo de enfermedades en Estados Unidos, véase «Coal's Deadly Dust», *Frontline*, PBS, 22 de enero de 2019, https://www.pbs.org/wgbh/frontline/film/coals-deadly-dust/.

[35] Witt, *The Accidental Republic*, p. 3. Véase también Jeffrey Helgeson, «American Labor and Working-Class History, 1900–1945», *Oxford Research Encyclopedia of American History*, 31 de agosto de 2016.

[36] En una fecha tan tardía como 1890, «las empresas no habían desarrollado un seguro que se pudiese comercializar para la clase de estadounidenses más sujeta a las vicisitudes de la nueva economía industrial. Los seguros de vida para el hombre trabajador […] se consideraban demasiado arriesgados» (Witt, *The Accidental Republic*, p. 73).

[37] Sobre el surgimiento de las sociedades cooperativas y la exclusión de la mayoría de los trabajadores de los seguros privados, véase Witt, *The Accidental Republic*, p. 3.

[38] El concepto de «negligencia contributiva» sostenía que cuando se podía demostrar que el trabajador había cometido un error de cualquier tipo, entonces el empleador, aunque hubiese actuado de forma negligente, generalmente era absuelto de toda responsabilidad (*ibid.*, cap. 2).

[39] Citado en Witt, *ibid.,* p. 118. También se aborda en Witt, pp. 44-45.

[40] *Ibid.*, p. 7.

[41] Gregory P. Guyton, «A Brief History of Workers' Compensation», *Iowa Orthopaedic Journal*, 19, 1999, pp. 106-110.

[42] Massachusetts Bureau of Statistics of Labor, «Annual Report of the Bureau of

Statistics of Labor Embracing the Account of Its Operations and Inquiries from March 1, 1872, to March 1, 1873», Boston: Wright and Potter Printing Co., State Printers, 1873, pp. 282-283.

[43] Witt, *The Accidental Republic*, p. 10.

[44] *Ibid.*

[45] *Ibid.*, p. 116.

[46] *Ibid.*, p. 4; J. S. Haller, «Industrial Accidents: Worker Compensation Laws and the Medical Response», *Western Journal of Medicine*, 148, n.º 3, marzo de 1988, pp. 341-348.

[47] Michael McGerr, *A Fierce Discontent: The Rise and Fall of the Progressive Movement in American, 1870–1920*, Oxford: Oxford University Press, 2005, pp. 109-112; y Steven J. Diner, *A Very Different Age: Americans of the Progressive Era*, Nueva York: Hill and Wang, 1998. Esto no quiere decir que los progresistas fuesen perfectos. Su movimiento, como la mayoría de la historia estadounidense, estaba plagado de racismo y sexismo. Thomas C. Leonard exagera la relación entre el racismo, la eugenesia y el movimiento progresista, pero hubo relación. Véase *Illiberal Reformers: Race, Eugenics, and American Economics in the Progressive Era*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2016.

[48] Citado en «Child with a Hoe», *Harvard Crimson*, 8 de febrero de 1941, https://www.thecrimson.com/article/1941/2/8/child-with-a-hoe-pb-but-if/. Para el argumento de Holmes, véase su voto particular en *Hammer v. Dagenhart*, 247, US 251, 1918, https://www.lexisnexis.com/community/casebrief/p/casebrief-hammer-v-dagenhart; véase también https://www.britannica.com/event/hammer-v-Dagenhart. Algunos neoliberales contemporáneos han intentado reabrir este argumento sugiriendo que el trabajo infantil no es necesariamente malo, particularmente si las ganancias de los niños ayudan a la familia en su conjunto. Véase, por ejemplo, James Warren, «Judge Richard A. Posner Stuns in Ruling on Child Labor», *New York Times*, 14 de julio de 2011, https://www.nytimes.com/2011/07/15/us/15cncwarren.html.

[49] El rechazo al trabajo infantil en la Era Progresista estaba vinculado a la defensa de la expansión de la educación pública, dado que un niño que trabajase en una fábrica obviamente no iba a la escuela. Hacia 1918, en las grandes ciudades estadounidenses, la mayoría de los niños iban a la escuela al menos hasta los quince años. En Boston, el 83,4 por ciento de los niños de catorce y quince años todavía estaban en la escuela, pero ese porcentaje caía al 43 por ciento para el grupo entre dieciséis y diecisiete años. En Nueva York, las cifras eran un poco peores: el 94 por ciento de los niños iban todavía a la escuela a los trece años, pero solo el 78,7 por ciento de los de catorce y quince años y únicamente el 28,5 por ciento de los de dieciséis y diecisiete (véase Elaine Chao y Kathleen Utgoff, «100 Years of US Consumer Spending: Data for the Nation, New York City, and Boston», Departamento Laboral de Estados Unidos y Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, 2006). Las tasas de educación eran menores en áreas rurales, en parte porque las familias granjeras esperaban que sus hijos trabajasen en la granja y en parte por una resistencia generalizada a la escuela estatal (véase Paul

Theobald, *Call School: Rural Education in the Midwest to 1918*, Carbondale: Southern Illinois University Press, 1995; véase también McGerr, *A Fierce Discontent*).

[50] McGerr, *A Fierce Discontent*, p. 109.

[51] Holmes se vería vindicado cuando el caso Dagenhart fue derogado en *United States v. Darby*, 312 US 100, 1941. El caso Darby confirmó la Ley de Estándares Laborales Justos de 1938, que por vez primera establecía un salario mínimo federal y el derecho a la remuneración de las horas extra, y prohibía la mayoría de las formas de trabajo infantil. «Estos principios de interpretación constitucional han sido reconocidos durante tanto tiempo y repetidamente por este tribunal como aplicables a la Cláusula de Comercio que no sería necesario repetirlos aquí de no ser por la decisión de este tribunal hace veintidós años en *Hammer v. Dagenhart*, 247 US 251 (1918) […]. En ese caso, se sostuvo por una mayoría mínima y contra el poderoso y ahora clásico voto particular del juez Holmes, que estableció los principios fundamentales implicados en este caso […]. Hay que concluir sin ninguna duda que *Hammer v. Dagenhart* fue una desviación de los principios que han prevalecido en la interpretación de la Cláusula de Comercio tanto antes como desde la decisión, y que su vitalidad, como precedente, se agotó hace mucho tiempo. Debería ser, y lo es ahora, derogado».

[52] Julia C. Ott, «The "Free and Open People's Market": Political Ideology and Retail Brokerage at the New York Stock Exchange, 1913–1933», *Journal of American History,* 96, n.º 1, 1 de junio de 2009, pp. 44-71.

[53] La oposición fue especialmente corrosiva en contra del impuesto gradual sobre la renta. «Cualquier gobierno, sea cual sea el nombre que asuma, es un despotismo y comete actos de flagrante expoliación —declaró el popular escritor y antiguo miembro del Servicio de Recaudación Interna David Wells a finales del siglo XIX— si establece exenciones o extrae un mayor o un menor tipo fiscal a un hombre frente a otro». El jurista Ajay Mehrotra argumenta que Wells y sus seguidores pensaban que «los impuestos progresivos de cualquier tipo eran una forma castrante de caridad». Véase Ajay K. Mehrotra, «Envisioning the Modern American Fiscal State: Progressive-Era Economists and the Intellectual Foundations of the US Income Tax», simposio «Repensando la Redistribución. Política Fiscal en una Era de Creciente Desigualdad», *UCLA Law Review*, 52 (2004-2005), p. 1844.

[54] McGerr, *A Fierce Discontent*, p. 109. Pierre du Pont utilizaba este argumento aún en la década de 1930. Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade Against the New Deal*, Nueva York: W. W. Norton, 2010, p. 4.

[55] *Hammer v. Dagenhart*, 247 US 251, 1918.

[56] El Gobierno federal argumentó que estaba dentro de sus competencias prohibir el comercio interestatal de productos fabricados con trabajo infantil, citando casos previos en los que los tribunales habían permitido prohibiciones al comercio de alimentos y medicamentos impuros, de mujeres con el objetivo de prostituirlas, de alcohol, así como la venta de billetes de lotería. Pero el tribunal sostuvo que esos otros casos «se basaban

en el carácter de los sujetos particulares a los que se referían», que eran manifiestamente malvados. La Ley Keating-Owen, sin embargo, se refería a bienes que eran, «en sí mismos, inofensivos». Holmes argumentó en su voto particular que el poder de regular incluía necesariamente el poder de prohibir. Había varios precedentes en los que los tribunales habían sostenido ese poder, incluyendo el caso de la oleomargarina, con respecto a la cual «el Congreso había establecido un impuesto sobre ese compuesto cuando se empleaba colorante para que pareciese mantequilla, de tal magnitud que su objetivo obvio era prohibir su manufactura y venta». Igualmente, el Congreso había establecido impuestos sobre bancos extranjeros con el objetivo de sacarlos del mercado y había usado la Ley Sherman Antimonopolio para romper monopolios existentes, «usando el poder de regular el comercio como una forma de introducir esa legislación». Sobre el uso por el Congreso de un poder reconocido de formas previamente no reconocidas, véase Gary Gerstle, *Liberty and Coercion: The Paradox of American Government from the Founding to the Present*, ed. revisada, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2015, pp. 5-6 [trad. cast.: *Libertad y coacción*, FCE, 2018].

[57] Comité Nacional de Trabajo Infantil (Estados Unidos) y Owen Reed Lovejoy, *Annual Report,* Nueva York, 1916, pp. 4-5.

[58] *Ibid.*

[59] *Ibid.*

[60] Owen R. Lovejoy, *Thirteenth Annual Report of the General Secretary of the National Child Labor Committee, for the fiscal year ending September 30, 1917*, Nueva York: National Child Labor Committee, 1918, p. 148.

[61] El mismo argumento se usaría más adelante en el siglo XX contra las leyes estatales antipolución, y más recientemente en el contexto del control de las emisiones de gases de efecto invernadero. Véanse William R. Lowry, *The Dimensions of Federalism: State Governments and Pollution Control Policies*, Durham, Carolina del Norte: Duke University Press, 1991; Wolfgang Keller y Arik Levinson, «Pollution Abatement Costs and Foreign Direct Investment Inflows to US States», *Review of Economics and Statistics*, 84, n.º 4, noviembre de 2002, pp. 691-703; y Dallas Burtraw *et al.,* «Ancillary Benefits of Reduced Air Pollution in the US from Moderate Greenhouse Gas Mitigation Policies in the Electric Sector», *Journal of Environmental Economics and Management*, 45, n.º 3, 1 de mayo de 2003, pp. 650-673.

[62] James Lynn Barnard, *Factory Legislation in Pennsylvania: Its History and Administration*, University of Pennsylvania Series in Political Economics and Public Law, 19 (pub. para la universidad), 1907, p. 14.

[63] Fred Rogers Fairchild, «The Factory Legislation of the State of New York», *Publications of the American Economic Association*, 6, n.º 4, 1905, p. 45.

[64] *Hammer v. Dagenhart*, 247 US 251, 1918.

[65] Este es el texto completo: «Sección 1. El Congreso tendrá poder para limitar, regular y prohibir el trabajo de personas menores de dieciocho años. Sección 2. El poder

de los distintos estados no se ve limitado por este artículo, con la salvedad de que el funcionamiento de las leyes estatales será suspendido en la medida necesaria para dar efecto a la legislación aprobada por el Congreso» («Proposed Amendments Not Ratified by the States», Constitution Annotated, consultada el 12 de mayo de 2022, https://constitution.congress.gov/browse/essay/intro.4/ALDE_00000026/). En 1933, la enmienda del «pato cojo» (término referido a cuando el mandato de un cargo público está a punto de expirar), que trasladó el comienzo de los mandatos del presidente y el vicepresidente de marzo a enero, se convirtió en la vigésima enmienda de la Constitución.

[66] Práctica consistente en orquestar una campaña de relaciones públicas de tal manera que parezca que se ha originado espontáneamente y con un amplio apoyo popular. El nombre proviene de la empresa de césped sintético AstroTurf. (*N. del T.*).

[67] Jennifer A. Deltron, *The Industrialist: How the National Association of Manufacturers Shaped American Capitalism*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2020, p. 19.

[68] Noel Sargent (ed.), *Open Shop Encyclopedia for Debaters*, 3.ª ed., Nueva York: National Association of Manufacturers, 1922.

[69] Philip G. Wright, «The Contest in Congress Between Organized Labor and Organized Business», *Quarterly Journal of Economics*, 29, n.º 2, 1915, p. 250.

[70] «The Clayton Antitrust Act», Cámara de Representantes de Estados Unidos: Historia, Arte y Archivos, consultado el 2 de julio de 2019, http://history.house.gov/Historical-Highlights/1901-1950/hh_1914_10_15_clayton_antitrust/.

[71] Wright, «The Contest in Congress». Wright afirmaba que la entrada de los sindicatos en política era una respuesta a las actividades de la NAM y otros grupos de la industria.

[72] A. K. Steigerwalt, «The NAM and the Congressional Investigations of 1913: A case Study in the Suppression of Evidence», *Business History Review*, 34, n.º 3, 1960, pp. 335-344. Los materiales de archivo muestran que Steigerwalt era un consultor a sueldo de la NAM que se enemistó con esta asociación cuando, después de escribir un artículo que defendía totalmente a la asociación empresarial y fustigaba las investigaciones del Congreso, la NAM no le pagó lo que Steigerwalt pensaba que le habían prometido. De acuerdo con los documentos, se le pagaron 8.650,80 dólares por escribir ese artículo (véase Chuck Sligh, «Letter from Chuck Sligh to A. K. Steigerwalt», National Association of Manufacturers Records, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807; véase también Wright, «The Contest»).

[73] Phillips-Fein, *Invisible Hands.*

[74] James A. Emery, *An Examination of the Proposed Twentieth Amendment to the Constitution of the United States (Being the So-Called Child Labor Amendment)*, agosto de 1924, carpeta División de Relaciones Industriales de la NAM sobre Trabajo Infantil, 1923-43, caja 135, Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y

Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[75] Este es un lenguaje equívoco, porque en este grupo se incluía a los hijos de aparceros.

[76] Era un argumento de lo más hipócrita, porque el número no disminuía gracias a la NAM (ni a otros líderes industriales), sino a las leyes de educación obligatoria.

[77] Marjorie Cruickshank, *Children and Industry: Child Health and Welfare in North-West Textile Towns During the Nineteenth Century*, Mánchester, Reino Unido: Manchester University Press, 1981.

[78] Véase Alan Derickson, «Making Human Junk: Child Labor as a Health Issue in the Progressive Era», *American Journal of Public Health,* 82, n.º 9, septiembre de 1992, pp. 1280-1290; Russell Freedman, *Kids at Work: Lewis Hine and the Crusade Against Child Labor*, Nueva York: Houghton Mifflin Harcourt, 1994; y Tom McCunnie, «Regulation and the Health of Child Workers in the Mid-Victorian Silk Industry», *Local Population Studies*, 74, 2005, pp. 54-74.

[79] Emery, «An Examination», p. 4.

[80] *Ibid.*

[81] *Ibid.* El impuesto sobre la renta fue también diseñado con una determinada función social: distribuir las cargas fiscales más equitativamente. El argumento de la NAM ignora las intenciones de los defensores y diseñadores de la decimosexta enmienda (véase Mehrotra, «Envisioning the Modern American Fiscal State»).

[82] James Madison, citado en Emery, «An Examination», p. 12. El original es James Madison, 1788, enmienda X, *Federalist*, n.º 45, pp. 313-314.

[83] Gerstle, *Liberty and Coercion*, p. 54. Gerstle señala que esto se usó normalmente para argumentar a favor de la expansión de los poderes policiales en manos de los estados, además del derecho a hacer muchas cosas que estaban prohibidas en el ámbito del gobierno federal, como establecer una religión oficial, algo que, en los años iniciales de la república, hicieron muchos estados.

[84] Emery, «An Examination: Child Labor in the United States», National Association of Manufacturers (s. f.), p. 2, carpeta División de Relaciones Industriales de la NAM, Trabajo Infantil, 1923-43, caja 135, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. La responsabilidad local era un tema al que volverían una y otra vez los conservadores (véase Gerstle, *Liberty and Coercion*).

[85] Emery, «An Examination», p. 8.

[86] Debatido en Noel Sargent, «La propuesta de enmienda sobre trabajo infantil a la Constitución de Estados Unidos debe ser rechazada: discurso pronunciado ante el Club Ciudadano de Albany», Asociación Nacional de Fabricantes, 16 de enero de 1934, p. 4, carpeta División de Relaciones Industriales de NAM, Trabajo Infantil, 1923-43, caja 135, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Un interesante artículo que demuestra el «no altruismo»

parental es Donald O. Parsons y Claudia Goldin, «Parental Altruism and Self-Interest: Child Labor Among Late Nineteenth-Century American Families», *Economic Inquiry*, 27, n.º 4, 1989, pp. 637-659.

[87] Una de las contradicciones de la retórica antiprogresista era que aceptaba las limitaciones sobre la libertad personal cuando eran impuestas por el Gobierno estatal, pero rechazaba esas mismas limitaciones cuando las imponía el Gobierno federal. La interpretación generosa de todo esto, ofrecida por Gerstle, es que los defensores de unos poderes policiales estatales amplios asumían que los estados estaban más cerca de la voluntad del pueblo y, por tanto, eran menos proclives a ser tiránicos que el Gobierno federal. En muchos estados, para la mayoría esto era cierto, pero también llevó a menospreciar los derechos de las minorías y, en última instancia, a la extensión de la declaración de derechos fundamentales a los estados mediante la decimocuarta enmienda. Véase Gerstle, *Liberty and Coercion*, especialmente pp. 22-23 y 80-82.

[88] *Ibid.,* p. 20.

[89] «The Brandais Brief—in Its Entirety», Biblioteca de la Escuela de Derecho Louis D. Brandais, consultado el 2 de julio de 2019, https://louisville.edu/law/library/special-collections/the-louis-d.-brandeis-collection/the-brandeis-brief-in-its-entirety.

[90] Florence Kelley, «Speaks Out on Child Labor and Woman Suffrage», Filadelfia, Pensilvania, 22 de julio de 1905, https://www.infoplease.com/us/speeches-primary-documents/speaks-out-child-labor-and-woman-suffrage; «Florence Kelley (1859-1932): Social Reformer, Child Welfare Advocate, Socialist and Pacifist», Social Welfare History Project, 3 de abril de 2008, https://socialwelfare.library.vcu.edu/people/kelley-florence/.

[91] Emery, «An Examination», p. 20. En realidad, era la Escuela Rand de Ciencias Sociales, aunque hay que reconocer que su orientación sí era socialista.

[92] Véase McGerr, *A Fierce Discontent*. Leonard, en *Illiberal Reformers*, destaca que muchos progresistas rechazaban la igualdad racial y eran en el mejor de los casos ambivalentes en el tema de la pobreza.

[93] Emery, «An Examination», p. 21.

[94] *Ibid.*, p. 21.

[95] Algunos partidarios de la eugenesia plantearon este argumento. Daniel J. Kevles, «From Eugenics to Patents: Genetics, Law and Human Rights», *Annals of Human Genetics*, 75, n.º 3, 2011, pp. 326-333.

[96] Emery, «An Examination», pp. 22-23.

[97] *Ibid.*, p. 24.

[98] *Ibid.*, p. 16.

[99] «The Child Labor Amendment», *Social Service Review*, 9, n.º 1, 1935, p. 107.

[100] William Kessen, «The American Child and Other Cultural Inventions», *American Psychologist*, 34, n.º 10, «Psychology and Children: Current Research and Practice», octubre de 1979, pp. 815-820. Los reformistas emplearon imágenes sentimentales

tomadas de la literatura británica y continental, especialmente el poema de Elizabeth Barrett Browning «El llanto de los niños». Aunque ponían rostro al trabajo infantil, estos escritos también daban armas a los que se oponían a estas medidas, que argumentaban que los reformistas eran demasiado dramáticos. Véase James D. Schmidt, *Industrial Violence and the Legal Origins of Child Labor*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010, p. 71.

[101] «Child Labor in the United States», Asociación Nacional de Fabricantes (s. f.), fichero NAM División de Relaciones Industriales Trabajo Infantil, 1923-43, caja 135, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Sobre el Proyecto Clark-Connery, véase Fred L. Kuhlmann, «Child Labor Legislation: Its Past, Present, and Future», *Fordham Law Review*, 7, n.º 2, 1938, p. 23. Y «Child Labor Bill Fought; Measure Advocated by Manufacturers' Group Is Challenged», *New York Times*, 8 de febrero de 1937, https://www.nytimes.com/1937/02/08/archives/child-labor-bill-fought-measure-advocated-by-manufacturers-group-is.html.

[102] Noel Sargent, «Why Employers are Opposed to the Twentieth Amendment», Asociación Nacional de Fabricantes, reimpreso por American Industries, febrero de 1925, carpeta Socialismo, caja 6, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Butler era el presidente de Columbia que más tiempo había estado en el cargo, de 1902 a 1945. En 1917, había despedido a dos profesores de Columbia sin darles la oportunidad de defenderse, el escritor Henry Wadsworth Longfellow Dana y el psicólogo James McKeen Cattell, por su deslealtad al no apoyar la entrada de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial. El historiador Charles A. Beard dimitió como acto de protesta; los tres tendrían carreras distinguidas. Véase Today in Civil Liberties History, «Columbia University Fires Two "Disloyal" Faculty», consultado el 31 de enero de 2022, http://todayinclh.com/?event=columbia-university-fires-two-disloyal-faculty. Beard se convertiría en uno de los historiadores más prominentes de su generación, bien conocido por su pionera interpretación económica de la Constitución de Estados Unidos; véase Encyclopædia Britannica, *s. v.* «Charles A. Beard», consultado el 31 de enero de 2022, https://www.britannica.com/biography/Charles-A-Beard.

[103] George H. Haynes, «Review of *True and False Democracy* by Nicholas Murray Butler; *The Citizen's Part in Government* by Elihu Root; *Political Problems of American Development* by Albert Shaw», *American Political Science Review*, 2, n.º 3, 1908, pp. 485-490.

[104] Mary Tourek, «Ernest Hemingway Denied Pulitzer Prize for "For Whom the Bell Tolls"», *Today in Civil Liberties History* (blog), 30 de julio de 2013, http://todayinclh.com/?event=ernest-hemmingway-denied-pulitzer-prize-for-for-whom-thebell-tolls.

[105] Noel Sargent, «The Case Against Socialism, with Particular Analysis of the Views

of Norman Thomas», Asociación Nacional de Fabricantes, 18 de abril de 1933, carpeta Socialismo, caja 6, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[106] Elizabeth Balanoff, «Norman Thomas: Socialism and the Social Gospel», *Religion Online*. Publicado originalmente en *Christian Century*, 30 de enero de 1985, pp. 101-102, https://www.religion-online.org/article/norman-thomas-socialism-andthe-social-gospel/.

[107] Sargent, «The Case Against Socialism».

[108] *Ibid.*, p. 11.

[109] Robert C. Bannister, *Sociology and Scientism: The American Quest for Objectivity, 1880–1940*, Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1991, p. 88. Sumner y su estudiante Albert Keller son también mencionados en Thomas C. Leonard, «Origins of the Myth of Social Darwinism: The Ambiguous Legacy of Richard Hofstadter's Social Darwinism in American Thought», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71, n.º 1, julio de 2009, pp. 37-51. Leonard señala que el «darwinismo social» es un tema complejo reducido a menudo a lugares comunes, pero aun así en líneas generales es correcto considerar a Sumner un darwinista social, aunque él no usase ese término.

[110] Bannister, *Sociology and Scientism.*

[111] William Graham Sumner, *What Social Classes Owe to Each Other*, Nueva York: Arno Press, 1972 [1883].

[112] Bannister, *Sociology and Scientism*, p. 88. Sargent insiste en que sus puntos de vista tienen una «base científica» (por ejemplo, p. 14), probablemente una referencia a las nociones eugenésicas de desigualdad entre las clases sociales. Para más sobre la eugenesia y la clase, véanse Garland E. Allen, «The Eugenics Record Office at Cold Spring Harbor, 1910–1940: An Essay in Institutional History», *Osiris*, 2, 1986, pp. 225-264; Garland E. Allen, «Eugenics and Modern Biology: Critiques of Eugenics, 1910–1945», *Annals of Human Genetics*, 75, n.º 3, mayo de 2011, pp. 314-325; y Diane B. Paul, *Controlling Human Heredity: 1865 to the Present*, reimpresión, Amherst, Nueva York: Humanity Books, 1995.

[113] Sargent, «The Case Against Socialism».

[114] Lo que es al mismo tiempo irónico y circular, dado que Darwin se había inspirado claramente en las ideas económicas de Thomas Malthus.

[115] «Arthur T. Hadley», The History of Economic Thought, consultado el 2 de julio de 2019, https://www.hetwebsite.net/het/profiles/hadley.htm. Para que nadie piense que estamos obsesionados con Yale y Columbia, lo cierto es que el presidente emérito de Harvard A. Lawrence Lowell también se opuso a la enmienda y, aunque en 1934 afirmaba que se oponía al trabajo infantil, pensaba que la enmienda otorgaba a las autoridades federales demasiado poder sobre una cuestión que, por derecho, correspondía a los padres. «La enmienda sobre trabajo infantil, 1924-1934», *Editorial research reports 1934*, I (1934), http://library.cqpress.com/cqresearcher/cqresrre1934030300. Este argumento sería asumido por la Escuela de Economía de

Chicago, especialmente por el jurista Robert Bork. Véanse los capítulos 9 y 14.

[116] John Stuart Mill, «On Liberty», *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. XVIII, ed. de J. M. Robson, Toronto: University of Toronto Press, 1977, p. 223. Hadley lo planteó en términos del problema de la *interferencia* —que, por supuesto, es una forma de daño —.

[117] Arthur Twining Hadley, *The Conflict Between Liberty and Equality*, Raymond F. West Memorial Lectures, Boston y Nueva York: Houghton Mifflin Company, 1925.

[118] *The Conflict Between Liberty and Equality*, p. 78.

[119] *Ibid.*, p. 788.

[120] *Ibid.* Sargent, «The Case Against Socialism», p. 12, cita directamente a Hadley, *The Conflict Between Liberty and Equality*. Para una revisión contemporánea, véase F. H. Hankins, *Journal of Social Forces*, 3, n.º 4, 1925, pp. 786-788. Hadley era un economista conocido principalmente por sus análisis y su defensa de los derechos de propiedad; véase Melvin L. Cross y Robert B. Ekenlund Jr., «A. T. Hadley: The American Invention of the Economics of Property Rights and Public Goods», *Review of Social Economy*, 39, n.º 1, abril de 1981, pp. 37-50.

[121] Floyd Parsons, «Everybody's Business», Liga por la Libertad Americana, 1934, p. 7, carpeta Publicidad, Ventas, 1934, Manuscritos Longwood, grupo 10, serie A, documentos de P. S. DuPont, expediente 881 1929-1948, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[122] Más adelante, la NAM sería también investigada por el Congreso por violar los derechos de libertad de expresión de los trabajadores; véase *Congreso de Estados Unidos, Senado, Comité sobre la Educación y Empleo referido a S. Res 266; Políticas Laborales de la Asociación de Empresarios III Parte: La Asociación Nacional de Fabricantes*, 76º Congreso, 1.ª sesión, Washington D. C.: US Government Printing Office, 14 de agosto de 1939. En las declaraciones ante el Congreso, se reveló que la NAM había recurrido a la empresa de relaciones públicas Hill and Knowlton para promocionar sus argumentos —la misma empresa que más adelante crearía el marco para las mentiras de la industria tabacalera —. Véase Naomi Oreskes y Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury, 2011 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez]. En su investigación de las actividades de la NAM, el Congreso emitió una orden de comparecencia a Hill y Knowlton.

[123] Sargent, «The Case Against Socialism».

[124] «En 1902, Maryland se convertiría en el primer estado que aprobó una ley que establecía una indemnización por accidentes con independencia de la culpabilidad, pero la ley fue declarada inconstitucional en 1904 por el tribunal supremo estatal». «Ideas Progresistas», Departamento Laboral de Estados Unidos, consultado el 12 de mayo de 2022, https://www.dol.gov/general/aboutdol/history/mono-regsafeparto6. Wisconsin fue el primer estado que aprobó un programa amplio en 1911, el mismo año del

tristemente famoso incendio de la fábrica de Triangle Shirtwaist. El estado de Nueva York y muchos otros pronto lo siguieron. Price V. Fishback y Shawn Everett Kantor, «The adoption of Workers' Compensation in the United States, 1900–1930», *Journal of Law and Economics*, 41, n.º 2, 1998, pp. 305-342. Véanse también Witt, *The Accidental Republic*, p. 10; Robert F. Wesser, «Conflict and Compromise: The Workmen's Compensation Movement in New York, 1890s–1913», *Labor History*, 12, n.º 3, 1 de junio de 1971, p. 346.

[125] Wesser, «Conflict and Compromise», p. 347.

[126] *Ibid.*, p. 347.

[127] Witt, *The Accidental Republic*, p. 264, n. 80.

[128] Wesser, «Conflict and Compromise», p. 353.

[129] *Ibid.*, p. 347.

[130] Guyton, «A Brief History of Workers' Compensation»; y Haller, «Industrial Accidents».

[131] Era solamente una protección parcial, pues los trabajadores tenían que demostrar que el ferrocarril tenía en parte la culpa. Véase «Federal Employers' Liability Act: Introduction», Vilanova University Carlest Widger School of Law LibGuides, 3 de marzo de 2022, https://libguides.law.villanova.edu/FELA.

[132] Wesser, «Conflict and Compromise», p. 353.

[133] *Ibid.*, p. 367. La Federación Cívica Nacional se situó como un grupo moderado que intentaba promover la armonía entre el trabajo y el capital, y fue criticada por la NAM por ser demasiado blanda con los trabajadores. No obstante, estaba dominada por prominentes empresarios y era ferozmente antisocialista. Véase «Biographical/Historical Information», National Civic Federation Records 1894-1989. Archivos y Manuscritos de la Biblioteca Pública de Nueva York, https://archives.nypl.org/mss/2101.

[134] Haller, «Industrial Accidents». Las nuevas leyes a menudo también obligaban a los médicos a testificar cuando eran convocados por las juntas o comisiones.

[135] *Ibid.* La Asociación Médica Americana llegó mucho más lejos, y socavó activamente las clínicas de salud comunitarias y los sistemas de seguros de salud prepago, ya fuesen de gestión pública o privada, tanto los financiados por el Gobierno local como por el estatal. Véase Alice Sardell, *The US Experiment in Social Medicine: The Community Health Center Program, 1965–1986*, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1989, pp. 62-63, 93-95 y 203.

[136] Edward F. McSweeny, citado en Haller, «Industrial Accidents». El original está en E. F. McSweeny, «Industrial Accident Insurance», *Trans Mass Medico-Legal Soc.*, 4, 1914, pp. 55-62.

[137] El Colegio de Abogados de Estados Unidos también se opuso a la enmienda sobre trabajo infantil; véase la nota a pie de página número 6 en James Barclay Smith, «A Child Labor Amendment is Unnecessary», *California Law Review*, 27, n.º 1, noviembre de 1938, p. 15, https://doi.org/10.2307/3476320.

[138] Smith, «Child Labor». Smith argumentaba que el trabajo infantil no era una crisis y, por tanto, no constituía una base legítima para enmendar la Constitución.

[139] Abraham Lincoln, «Address at a Sanitary Fair», Baltimore, Maryland, 18 de abril de 1864, The American Presidency Project, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/address-sanitary-fair-baltimore-lecture-liberty.

[140] Isaiah Berlin, *The Crooked Timber of Humanity*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1959 [trad. cast.: *El fuste torcido de la humanidad*, Península, 2019].

[141] Isaiah Berlin, *Four Essays on Liberty*, Oxford: Oxford University Press, 1969, p. xlv [trad. cast.: *Sobre la libertad*, Alianza, 2017]. Para una interesante discusión sobre esta cuestión por los libertarios, a los que normalmente no les gusta admitir la última parte de esta cita, véase Murray Rothbard, «Isaiah Berlin on Negative Freedom», *The Ethics of Liberty*, Ludwig can Mises Institute, 1982, https://mises.org/library/isaiah-berlin-negative-freedom. Véase también Ian Carter, «Positive and Negative Liberty», *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, ed. de Edward N. Zalta, Metaphysics Research Lab, Stanford University, verano de 2018, https://plato.stanford.edu/archives/sum2018/entries/liberty-positive-negative/, quien afirma que el famoso ensayo fue publicado por primera vez en 1958 y después reimpreso en 1969.

02

Juegos de poder y propaganda

En la década de 1920, surgió un problema que sacudió las raíces del capitalismo estadounidense, un problema que aparentemente no se podía solventar con pequeños, ni siquiera moderados, ajustes. Se trataba de la incapacidad del mercado de suministrar electricidad a los clientes rurales.

La introducción de la tecnología eléctrica a comienzos del siglo XX había revolucionado el transporte y el esparcimiento. Las ciudades instalaron luces eléctricas que permitían caminar seguro por las noches y los tranvías eléctricos permitieron el desarrollo del extrarradio, parques de atracciones al final de las líneas y excursiones al campo. La electricidad hizo posible la cadena de montaje de Henry Ford, junto con innumerables innovaciones industriales. También transformó el hogar estadounidense, reemplazando las sucias y peligrosas lámparas de gas por aparatos eléctricos que hicieron menos arduas las tareas domésticas.[142] A comienzos de la década de 1920, muchos de los habitantes de las ciudades estadounidenses tenían electricidad en sus hogares, y con ella, un sentimiento de satisfacción, de que el futuro se estaba materializando ante sus ojos. La energía eléctrica se equiparaba con el poder personal.[143]

La población rural quería electricidad tanto como la urbana —de hecho, muchos observadores argumentaban que la necesitaban aún más—, pero la habían ignorado en el desarrollo del suministro eléctrico. A mediados de la década de 1920, la mayor parte de los estadounidenses que vivían en zonas

rurales seguían sin tener acceso a la electricidad. En Estados Unidos, la mayor parte de la generación de electricidad urbana se debía a grandes empresarios, cuyas lucrativas fábricas producían la maquinaria necesaria —los más famosos de los cuales eran Thomas Edison y George Westinghouse— y daban los servicios privados necesarios para poner a funcionar esa maquinaria —como Edison Electric—. Sus empresas y servicios eran tan extraordinariamente exitosos que Edison y Westinghouse llegaron a ser nombres familiares para todos los estadounidenses. No obstante, por muy exitosos que fuesen esos hombres y sus empresas, no habían encontrado una forma rentable de llevar la electricidad a los clientes rurales.

Fuera de Estados Unidos, la situación era diferente. En muchos países, la electricidad no era vista como una mercancía —como el maíz o la carne de cerdo — para ser comprada y vendida a cambio de un beneficio, sino como un bien público —como el agua o el alcantarillado— que demandaba la intervención del gobierno para asegurar una distribución equitativa. En Alemania, Francia y Nueva Zelanda, la generación eléctrica fue desarrollada como un servicio público; en el Reino Unido, el Parlamento nacionalizó la generación eléctrica.[144] Aunque algunas comunidades estadounidenses ofrecían servicios municipales sobre esas mismas bases, la mayoría no lo había hecho.

El contraste en los resultados fue de lo más sorprendente: hacia la década de 1920, casi el 70 por ciento de los granjeros del norte de Europa tenían electricidad, frente a menos del 10 por ciento de los granjeros estadounidenses.[145] En Pensilvania, se estimaba que el 90 por ciento de los residentes rurales carecían de acceso a la electricidad.[146] Es más, la población rural lo suficientemente afortunada como para tener acceso pagaba unas tarifas mucho más altas —a menudo el doble que sus equivalentes urbanos—, lo que hacía que muchos granjeros no pudieran permitirse la electricidad ni siquiera cuando se les ofrecía.[147] Como concluyó la GE en 1925, «el poder adquisitivo de […] 1,9 millones de granjeros es demasiado bajo como para considerarlos potenciales clientes».[148] Gifford Pinchot, el gobernador republicano progresista de Pensilvania, señaló la ironía de que, mientras que los servicios privados habían vendido la electricidad en base a su capacidad de ahorrar mano de obra, los estadounidenses de las zonas rurales, que muchas veces trabajaban más y más duro, habían visto más bien poca electricidad en sus hogares.

Pinchot —más conocido por su trabajo anterior como primer director del Servicio Forestal de Estados Unidos— consideraba, como era habitual en esa época, que los altos niveles de vida en Estados Unidos se debían «principalmente a nuestro uso de una mayor cantidad de energía por habitante que cualquier otro

país de la tierra».[149] La falta de energía, pensaba Pinchot, era lo que más retardaba el progreso humano. La energía era la respuesta a la escasez, porque «por primera vez en la historia se podían producir bienes en abundancia para toda la humanidad».[150] El vapor en el siglo XIX había incrementado la productividad industrial, pero también había traído conflicto y desigualdad. Los empresarios podían emplear el vapor en sus fábricas, pero los trabajadores corrientes, hombres y mujeres, recibían pocos beneficios directos de ello: después de todo, casi nadie tenía energía proveniente del vapor en sus hogares. Se podría incluso argumentar que los trabajadores, hombres y mujeres, sufrieron como consecuencia de la introducción de la máquina de vapor, porque el trabajo industrial que esta hizo posible era mucho más penoso que el de las industrias a domicilio que reemplazó. Si se distribuía de manera justa, la electricidad no solo liberaría a la gente de los trabajos pesados, argumentaba Pinchot, sino que haría avanzar la sociedad civil. «Los hombres pueden emplear la energía a vapor solo donde se genera. Es por ello por lo que el vapor ha concentrado a un vasto número de personas en ciudades industriales. En una civilización impulsada por el vapor, el trabajador debe ir donde está la energía, pero en una impulsada por la electricidad la energía será distribuida al trabajador. El vapor crea barrios marginales. La electricidad puede reemplazarlos por ciudades jardín».[151]

La electricidad impulsaría el avance de la democracia, porque haría que la energía fuese accesible para todos en pie de igualdad (Pinchot, sin duda, estaría orgulloso cuando, en la década de 1930, los estadounidenses presumían de usar tanta energía eléctrica como «todo el resto del mundo junto»).[152] Pero para que la democracia avanzase había que distribuir equitativamente la electricidad. Se estaba convirtiendo rápidamente en una necesidad y «el dominio no regulado de esa necesidad vital daría a los detentadores de la misma un nivel de poder personal, económico y político sobre los ciudadanos medios que ningún pueblo libre podría sufrir y sobrevivir a ello».[153] Con el fin de asegurar que la electricidad estuviese en manos de los segundos y no de los primeros, y que sus beneficios alcanzasen a todos los habitantes de Pensilvania, Pinchot propuso un plan para cambiar la forma en la que se distribuía la electricidad que se vendía en el estado. Lo denominó «Energía Gigante».[154]

La industria podría haber trabajado con él para encontrar una estructura de precios que permitiese a los suministradores proporcionar electricidad a los clientes rurales sin arruinarse en el empeño. Pero, en lugar de ello, los dirigentes de la industria de la electricidad organizaron una de las mayores campañas propagandísticas de la historia de Estados Unidos.

Según la teoría económica clásica, los mercados funcionan igualando la oferta a la demanda. Si la demanda excede a la oferta, entonces los vendedores aumentarán los precios y la demanda caerá. Al mismo tiempo, otros empresarios se animarán a entrar en el mercado para incrementar la oferta y así satisfacer la demanda existente al mismo precio o quizá a un precio inferior. Sin embargo, si la oferta excede a la demanda, los vendedores reducirán los precios para estimular esa demanda. En un mercado ideal, se logra el equilibrio —la oferta y la demanda se igualan— y todos quedan satisfechos. Esta idea es tan central a la teoría económica que convencionalmente se denomina *la ley* de la oferta y la demanda.[155] Se trata de un tipo ideal: cómo funcionarían las cosas en un mercado perfectamente reactivo.[156] En teoría, si la GE no encontraba una forma rentable de suministrar electricidad a las zonas rurales, algún otro empresario la suministraría. El mercado se «autocorregiría». Hallaría la manera de atender cualquier demanda.

Pero la red eléctrica no funcionaba así. La gran inversión en infraestructura que se necesitaba para generar electricidad levantaba unas barreras para comenzar casi insuperables para nuevos actores en el mercado, lo cual imposibilitaba en la práctica que actuara la competencia. En estas condiciones de «monopolio natural», lo lógico habría sido que el Gobierno asumiese ese suministro de electricidad a las zonas rurales o bien que se lo encargase a una entidad privada. De hecho, en el siglo XVIII esa era la idea que se había aplicado al servicio de correos, de modo que muchos países, directamente o a través de alguna entidad, habían organizado un servicio postal nacional único. (Por ejemplo, la Constitución de Estados Unidos otorgaba al Congreso la facultad de abrir oficinas de correos y carreteras postales). En el siglo XIX, los ferrocarriles se convertirían en la quintaesencia del monopolio natural, porque habría sido muy costoso e ineficiente duplicar vías férreas en las mismas rutas. En Europa, muchos países fundaron empresas estatales para que construyeran y gestionaran los ferrocarriles; en Estados Unidos, el Gobierno federal creó monopolios privados y otorgó tierras a compañías de ferrocarriles específicas, a las que concedió líneas específicas. El ferrocarril Union Pacific, por ejemplo, poseía las principales rutas que recorrían el Oeste norteamericano, mientras que Atchison, Topeka y Santa Fe eran propietarias de la mayor parte del resto de las vías.[157] La telegrafía también fue vista como un monopolio natural, y en el siglo XX ocurriría lo mismo con la industria del teléfono; así, Western Union y American Telephone and Telegraph (AT&T) crecerían hasta convertirse en enormes corporaciones gracias a la fortaleza de sus monopolios, sancionados por el estado.

Quizá no sorprenda que los monopolios naturales tengan todos los problemas

asociados a los no naturales. Los ferrocarriles estadounidenses eran notoriamente corruptos, estaban mal gestionados y cometían irregularidades de todo tipo, como acordar los precios, emitir más acciones de las que garantizaban sus activos, elaborar falsos informes financieros y otras prácticas dudosas. Como ha demostrado el historiador Richard White, los ejecutivos de los ferrocarriles sobornaban frecuentemente a los políticos y a la prensa para que pregonasen supuestos beneficios si se construían nuevas líneas, a pesar de que sabían que en esas regiones no había ninguna posibilidad razonable de rentabilizarlas a largo plazo; también emplearon informes falsos que aseguraban que había tierras fértiles vacías con el fin de atraer colonos blancos a áreas ya ocupadas por poblaciones nativas.[158] Las líneas de ferrocarril del Oeste aceleraron enormemente la destrucción de ecosistemas y el exterminio de los pueblos indígenas.[159] Las acciones de los magnates del ferrocarril también contribuyeron a provocar el pánico financiero cuando sus inflados valores bursátiles colapsaron.

Otro problema era el referente a las llamadas sociedades de cartera. En la década de 1920, una empresa estadounidense típica de suministro eléctrico era de propiedad privada y servía a «un área relativamente pequeña desde una única estación generadora en un único estado».[160] Esas empresas normalmente intentaban aumentar sus redes para beneficiarse de la economía de escala; pero esto requería una inversión inicial sustancial y estas empresas pequeñas normalmente no la podían asumir. Por este motivo, las sociedades de cartera pasaron a controlar estas empresas de servicios comprando sus acciones en el mercado abierto, y después reunieron el capital necesario para desarrollar y extender las líneas de transmisión eléctrica. Si pudieron hacerlo, fue porque resultaban más conocidas para los inversores que la miríada de pequeñas empresas de suministro eléctrico que consiguieron absorber.[161] Las grandes sociedades de cartera también podían desarrollar útiles conocimientos técnicos; el rápido crecimiento de las sociedades de cartera en la década de 1920 fue acompañado de un crecimiento igualmente rápido del uso de la electricidad en la industria, que a su vez llevó a significativas mejoras de productividad.[162] Pero había un importante inconveniente: las sociedades de cartera realizaban actividades financieras cuestionables, entre otras la venta de valores altamente inflados, lo que contribuyó sustancialmente al hundimiento de la bolsa que precedió a la Gran Depresión.[163]

Estas dudosas prácticas financieras eran muy conocidas en aquella época (aunque los perjuicios ambientales y culturales causados por los ferrocarriles no lo fuesen) y la mayoría de la gente pensaba que cuando no había competencia, los monopolios naturales tenían que ser regulados. A finales del siglo XIX, en un

caso referido a los ferrocarriles los tribunales decidieron que cuando había un monopolio natural, los estados podían regular los precios, siempre que asegurasen que los actores industriales obtuviesen una rentabilidad justa a su inversión. Se formaron comisiones regulatorias para que resolvieran esas cuestiones. Pero qué era lo «justo» estaba sujeto a interpretaciones, al igual que el valor de las inversiones. De modo que en numerosas ocasiones los ferrocarriles demandaban judicialmente las decisiones de las comisiones regulatorias, y a menudo conseguían bloquear su aplicación durante años.[164] Más aún, todo el marco regulatorio de los precios para determinar una tasa de beneficios justa se basaba en que la información sobre los costes de operación fuese correcta, lo que incentivaba que los ferrocarriles exageraran los costes y ocultaran los beneficios. Esos mismos incentivos perversos contribuyeron a la corrupción en las empresas de suministro eléctrico.

El término *captura regulatoria* no estaba aún en boga, pero el fenómeno sí. La mayoría de las comisiones reguladoras estaban tremendamente influenciadas, si no controladas, por las grandes sociedades de cartera, y aquellas comisiones que intentaron ejercer una regulación efectiva veían su trabajo socavado, porque las empresas recurrían a la contabilidad creativa. Las sociedades de cartera bloquearon la regulación efectiva de las tasas de beneficios atribuyendo gastos a las compañías que controlaban y presentándoselos a la comisión como costes de operación —costes que entonces repercutirían sobre los consumidores—; de tal modo que las comisiones no tenían forma de distinguir estos sobrecostes de los gastos de operación reales. A medida que las sociedades de cartera crecieron en tamaño y poder, también aumentó la preocupación sobre su funcionamiento; algunos observadores comenzaron a hablar despectivamente de que el «monopolio de la energía» tenía secuestrado al público estadounidense.

Como director del Servicio Forestal de Estados Unidos, Gifford Pinchot había defendido que la eficiencia era una piedra angular en la gestión de recursos, una convicción que mantuvo cuando llegó a la mansión de gobernador de Pensilvania. Fue uno de los primeros que defendieron la idea de «rendimiento sostenible» —según la cual, solo se puede utilizar y proteger un recurso si la tasa de uso no excede su capacidad de regeneración—, que establece los fundamentos del concepto moderno de sostenibilidad. A diferencia de su antiguo amigo y posterior adversario John Muir, Pinchot pensaba que los bosques no debían ser protegidos como reservas naturales, pero al mismo tiempo reconocía que si se dejaba la gestión forestal en manos de la industria maderera, los bosques se destruirían. (Pinchot conocía de primera mano las prácticas destructivas de la

industria maderera, porque su padre se había enriquecido con la fabricación de muebles). Los reformistas progresistas compartían ampliamente la idea de «un uso sensato» de Pinchot, porque no querían controlar la industria estadounidense, sino más bien poner límite a sus excesos y prácticas miopes.[165]

Cuando, en 1922, Pinchot fue elegido gobernador de Pensilvania, se dispuso a aplicar los principios de eficiencia y equidad a la distribución de la electricidad. Alentada por el nuevo gobernador, la cámara legislativa estatal aprobó la Ley sobre Inspección de Energía Gigante, mediante la que se creaba la Junta de Supervisión de Energía Gigante y se le encargaba elaborar un informe sobre la viabilidad de suministrar electricidad a todos los habitantes del estado a un precio justo.

El informe de la Junta de Supervisión comparaba dos ideas: Energía Gigante, distribuida por el estado en beneficio de todos los ciudadanos, y Superenergía, que sería propiedad del sector privado y actuaría en beneficio de solo unos pocos. El nombre «Superenergía» venía del título de un ciclo de conferencias organizadas a comienzos de la década de 1920 por el Departamento de Interior y de un informe de 1921 del Estudio Geológico de Estados Unidos que proponía un «sistema de Superenergía para la región comprendida entre Boston y Washington».[166] La idea era construir dos o más estaciones generadoras y tender líneas de transmisión de alto voltaje de titularidad privada para cubrir toda la región comprendida entre Boston y Washington.[167] El secretario de Comercio de Estados Unidos, Herbert Hoover, apoyó la idea y formó el Comité de Superenergía del Noroeste con este fin.[168] La Junta de Supervisión de Energía Gigante estaba de acuerdo con Hoover en que había que incrementar la electrificación, pero pensaba que no se podía dejar totalmente en manos del sector privado, porque la historia demostraba que entonces la mayoría de las zonas rurales se quedarían sin electricidad. La alternativa era Energía Gigante, que sería una sociedad público-privada.

Energía Gigante no significaba que el Gobierno se apoderaba de la industria eléctrica. Tampoco se proponía formar una empresa estatal. Con Energía Gigante, la electricidad se generaría en las minas de carbón o cerca de ellas y alimentaría una red común que cubriría todo el estado. La generación podría estar a cargo de entidades privadas o públicas, siempre que el sistema cumpliese dos condiciones esenciales: la puesta en común de la oferta y la regulación pública efectiva de la industria, con unos servicios privados que operasen de acuerdo a unas reglas transparentes determinadas públicamente. No se privilegiaría a ningún generador ni a ningún consumidor sobre el resto y todos los productores tendrían igual acceso a la red. En algunas áreas rurales, los granjeros ya habían intentado

formar cooperativas eléctricas, pero se habían topado con los operadores de la red, que se negaron a suministrarles electricidad o les cobraban unas tarifas desorbitadas. Por este motivo, un elemento clave de Energía Gigante era que si los granjeros creaban cooperativas, los suministradores no podían dificultarles el suministro.

Pinchot comparaba las dos opciones —Superenergía versus Energía Gigante — con dos elefantes, uno salvaje y el otro amaestrado, y decía: «El público se sitúa en el cuello del elefante [amaestrado], guiando sus movimientos, y no en el suelo, indefenso bajo las rodillas [del elefante salvaje]».[169] Señaló que, con un gasto anual de menos del 3 por ciento de sus costes de construcción, las compañías existentes podrían haber llevado la electricidad a la mitad de todas las granjas de Pensilvania y no lo habían hecho. Su «fracaso casi total en conseguir la electrificación rural hace imperativa una intervención legislativa», declaró.[170] La electrificación de las zonas rurales era un fallo del mercado. «Para la seguridad y el bienestar de la gente», el estado tendría que tomar la iniciativa donde el sector privado había fracasado.[171]

Hay que reconocer que las aspiraciones de Pinchot bordeaban lo utópico. «Energía Gigante —explicaba— es un plan […] gracias al cual se puede descargar el trabajo más penoso de los hombros de los hombres y mujeres trabajadores y dejárselo al poder de la electricidad».[172] En un discurso en la Conferencia Anual de Gobernadores en 1932, fue más lejos: «La transmisión eléctrica a larga distancia será la base de un nuevo orden económico y social».[173]

No obstante, Energía Gigante no era un proyecto radical. Como muchas reformas de la Era Progresista, buscaba «adaptar Estados Unidos a las nuevas condiciones sin desafiar las instituciones básicas».[174] La Junta de Supervisión de Energía Gigante enfatizaba en la primera página de su informe que «una protección escrupulosa de los derechos de los inversores» sería esencial para atraer el capital necesario.[175] El plan estaba diseñado para «permitir a las compañías [eléctricas] operar sus negocios con éxito, obtener unos ingresos buenos pero razonables sobre el capital invertido y asegurar el capital adicional necesario para nuevas empresas o para su expansión».[176] Pinchot destacó en repetidas ocasiones que no estaba abogando por una propiedad pública. «Si el pueblo de Estados Unidos se decanta alguna vez por que el suministro eléctrico sea de propiedad pública a nivel nacional —predijo Pinchot—, será porque las empresas le han obligado a ello». Sería culpa de estas por haberse «opuesto e impedido la regulación razonable y efectiva por parte de los estados y de la nación».[177]

No obstante, Energía Gigante requería una planificación. Una de las tensiones

en este período es la que se produjo entre dos tipos diferentes de planificación, que los conservadores normalmente (en ocasiones de manera deliberada) confundían: la planificación comunista en un sistema económico controlado por el gobierno y la planificación científica, defendida por administradores seguidores de los principios del campo emergente de la ingeniería industrial. La planificación racional, científica, especialmente en el centro de trabajo pero también en el uso y la distribución de los recursos, era un asunto capital tanto para Pinchot como para su mano derecha, el director de la Junta de Supervisión de Energía Gigante, Morris Llewellyn Cooke.[178]

Formado en la Universidad de Lehigh como ingeniero mecánico, Cooke adquirió unos pocos años de experiencia en la industria antes de convertirse en ayudante de Frederick Winslow Taylor, que era presidente de la Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos. Taylor era el principal defensor en el país de la gestión científica de las prácticas industriales; Cooke se convertiría en un prominente abogado del «taylorismo» para incrementar la productividad industrial, disminuir el derroche de recursos y reducir o incluso eliminar la necesidad de despidos, contribuyendo así a la prosperidad tanto de trabajadores como de directores. Entre otras cosas, Cooke apoyaba la jornada laboral de ocho horas sobre la base de que, sencillamente, no se podía trabajar más horas de forma eficiente.[179]

El taylorismo se adoptaba a veces de manera un tanto exagerada, como, por ejemplo, midiendo y optimizando la distancia precisa entre el fregadero y el horno en una cocina sin tener en cuenta el diferente tamaño de las personas que la usasen (y sin reconocer que hay preferencias personales en esas cuestiones). Los sindicatos en muchas ocasiones se opusieron al taylorismo porque concedía a los directores un control indebido y en sus manifestaciones extremas podía bordear lo inhumano. Pero Cooke tenía claras sus intenciones benéficas: la ciencia mejoraría la vida y el gobierno debía ser organizado racionalmente para «garantizar el bienestar público». Cooke rechazó el *laissez faire* en gran medida por su ineficiencia; pensaba que el Gobierno federal «debe guiar y dirigir el avance de la sociedad».[180] Por encima de todo, los Gobiernos podrían defender el interés público frente a las «demandas de grupos particulares», entre ellos la industria de la electricidad.[181]

El punto de vista de Cooke sobre la electricidad fue resultado de su experiencia en la industria eléctrica, que consideraba una influencia distorsionante sobre la profesión de la ingeniería y una «fuerza corruptora en la vida estadounidense».[182] Los ejecutivos de las empresas de servicios manifestaban poca preocupación por sus clientes y esa actitud se extendía a

muchos ingenieros eléctricos y profesores de ingeniería.[183] Algunos de estos últimos, argumentaba Cooke, más que profesores universitarios eran «empleados de empresas privadas que impartían cursos en universidades».[184] Cooke había sido testigo de varias prácticas deshonestas, como, por ejemplo, presentar a empleados de las empresas eléctricas como si fueran ciudadanos corrientes en audiencias públicas.[185] En 1924, Cooke aceptó una invitación para hablar sobre Energía Gigante a un grupo de ingenieros en Washington D. C. Cuando Cooke se negó a que la Asociación Eléctrica de Pensilvania supervisase la presentación, le retiraron la invitación.[186]

Cooke estaba orgulloso de que Energía Gigante fuese una «ruptura revolucionaria con la práctica actual», y no solo en sus aspectos técnicos. «Energía Gigante implica un enfoque social muy distinto de las consideraciones financieras —aunque no enteramente independiente de ellas—. La intención de Energía Gigante es sustituir las lamentaciones una vez que se han producido los hechos por la planificación hacia el futuro; un futuro planificado en lugar de una política a la deriva».[187] Pinchot estaba de acuerdo y además sugería que la electricidad era «hasta unos niveles inconmensurables el mayor hecho industrial de nuestro tiempo. Si se deja fuera de control, será una plaga como nunca hayamos conocido. Si se somete a un control efectivo en interés del público, puede ser incomparablemente la mayor bendición material en la historia humana».[188]

Como Cooke y Pinchot consideraban los aspectos sociales igual de importantes —e incluso más— que los financieros, los críticos los acusaron de «comunistas», aunque ninguno de los dos tenía nada de comunista ni de socialista.[189] Lo que ocurría era que defendían una forma más racional de capitalismo que los estadounidenses de esa época, en la cual las necesidades de las personas serían la principal motivación y las decisiones sobre ingeniería las tomarían los ingenieros, pero no los financieros.[190] Cooke concebía Energía Gigante solo como una parte de un «Gran Estado […] que haga que el gobierno de nuestros estados particulares se estructure en torno a un propósito social efectivo».[191] Podríamos denominarlo *guidez faire*: una forma de capitalismo en el que el gobierno combatiría la corrupción, remediaría los fallos del mercado y las desigualdades sociales.

Lo que sí era radical en Energía Gigante era su reorganización de todo el sistema de generación y distribución de electricidad en Pensilvania. Según el plan de Pinchot, se autorizaría al Consejo Supervisor de Energía Gigante que se encargase de la construcción y gestión de centrales eléctricas de carbón, la extracción del carbón necesario, la incautación de terrenos para explotaciones

mineras y el tendido y gestión de líneas de transmisión, o en su caso, que emitiese los permisos necesarios para que otros lo hiciesen. Los operadores privados podrían seguir funcionando —de hecho, el sistema los necesitaba—, pero tendrían que actuar de acuerdo con las reglas y respetar las tarifas que estableciera el Consejo. Este también podía comprar o vender electricidad a operadores de los estados vecinos. Los granjeros podían crear distritos eléctricos y mutualidades rurales, y si el Consejo así lo decidía, podía subvencionarlos. Después de todo, si el estado podía subsidiar autopistas, ¿por qué no infraestructuras eléctricas?[192]

Los objetivos de Energía Gigante eran socialistas en un aspecto importante: la «idea principal» que impulsaba todo el proyecto «no era el beneficio, sino el bienestar público».[193] Su objetivo no era «un mayor beneficio para las empresas», sino «una mayor ventaja para el pueblo».[194] Para que esto pasase, una condición esencial era «una regulación pública efectiva de la industria eléctrica».[195]

Cooke sabía que Energía Gigante suponía una amenaza para unos intereses muy arraigados y provocaría una egoísta oposición, y por ese motivo un elemento central de la propuesta de Energía Gigante era su base empírica. Pinchot destacaba que el informe «propone enfrentarse a los hechos a medida que se los vaya encontrando», y su epígrafe afirmaba lo siguiente: «El desarrollo eléctrico ha llevado a la república al umbral de enormes cambios en la industria y el transporte y en la vida de las personas […]. Para actuar sabiamente en esta situación, los hechos deben ser nuestra guía».[196]

Este énfasis en los datos —y los copiosos detalles en el propio informe de cuatrocientas ochenta páginas— era la respuesta a un problema ya incipiente: el contraataque de la industria. El argumento a favor de Energía Gigante se basaba en gran medida en un hecho que la industria eléctrica estadounidense empezaba a discutir: el éxito del Gobierno canadiense en la distribución de energía desde las cataratas del Niágara a los granjeros de Ontario.[197] Fundada en 1906, la Comisión de Energía Hidroeléctrica de Ontario era la mayor industria pública de energía en Norteamérica. Suministraba electricidad a casi todos los ciudadanos de la provincia a menor coste que la electricidad de generación privada disponible al otro lado de las cataratas, en el lado estadounidense de la frontera.[198] Y era este hecho clave —que la electricidad pública en Ontario tenía más amplia distribución y era más barata para los clientes— lo que empezó a combatir la industria estadounidense.

Cuando, en 1925, el Consejo Supervisor de Energía Gigante publicó su informe, los líderes de la industria atacaron tanto su contenido como a su

promotor. De inmediato se movilizaron para evitar la reelección de Pinchot (la conseguiría a duras penas). También lanzaron una campaña de desinformación utilizando anuncios, relaciones públicas, expertos a sueldo e influencia académica para contrarrestar cualquier sugerencia de que la gestión pública de la electricidad era deseable (y mucho menos necesaria). Sobre todo, la industria quería desacreditar la idea misma de que el sector público podía hacer algo de una manera más justa o eficiente que el sector privado. El objetivo era fortalecer la convicción del pueblo estadounidense de que el sector privado era lo mejor y promover la idea de que cualquier alternativa a un absoluto control privado de la industria era socialista y antiestadounidense.[199]

No cabe duda de que los empresarios tienen derecho a expresar su opinión, pero esta campaña se basaba en afirmaciones dudosas e históricamente engañosas, tergiversaciones, medias verdades y en algunos casos puras mentiras. En resumen, el argumento de la industria de la electricidad era el siguiente:

1. La propiedad privada funciona: las tarifas eléctricas son justas, el servicio es bueno y el público está adecuadamente protegido por la regulación estatal. Los informes sobre la corrupción en la industria son falsos.
2. Solo la propiedad privada otorga oportunidades para la iniciativa privada, que es la piedra angular de nuestro éxito y prosperidad nacionales.
3. La implicación del gobierno en la generación o distribución de electricidad sería inapropiada, socialista e incluso tiránica.
4. La implicación del gobierno en actividades que deberían ser privativas de la libre empresa socavará la iniciativa individual y eso, en última instancia, destruirá la prosperidad estadounidense.

El grueso de este argumento no lo habían planteado las propias compañías de servicios ni las sociedades de cartera, sino su organización sectorial: la Asociación Nacional de la Luz Eléctrica (NELA).[200]

Creada en 1885, la NELA representaba a más de quinientas de las mayores empresas privadas de suministro eléctrico, que suponían más del 90 por ciento de la producción de kilovatios de Estados Unidos.[201] A comienzos de la década de 1920, la NELA y sus miembros, tanto por separado como juntos, se esforzaron para detener la construcción de las presas de Muscle Shoals y Boulder (más tarde llamada presa Hoover). El proyecto de Presa Wilson en Muscle Shoals (Alabama), precursor de lo que luego sería la Autoridad del Valle del Tennessee, se propuso generar energía hidroeléctrica en el río Tennessee, usar esa electricidad para impulsar una planta manufacturera y vender el exceso de electricidad a los consumidores locales. Aunque este proyecto fue aprobado por ambas cámaras del

Congreso, se encontró con la fuerte oposición de la industria y fue vetado por el presidente Herbert Hoover. En la convención de 1924 de la NELA, Hoover, empleando un lenguaje del que más tarde se haría eco Ronald Reagan, declaró que era esencial proteger «la iniciativa libre de la influencia mortal de la burocracia y los experimentos socialistas».[202]

Hoover no era ese ideólogo antigobierno que tantas veces nos han presentado. Entre otras cosas, apoyó la construcción de presas para controlar las inundaciones y para facilitar la navegación —algo que él, y también los tribunales, consideraban legítimas funciones del gobierno federal—. También favoreció la regulación de un nuevo medio electrónico, la radio.[203] Pero se negaba a que el gobierno compitiese directamente con el sector privado. No argumentó que no fuera factible ni poco eficiente económicamente, sino que se refirió a las funciones que le correspondían al gobierno y sus límites. Cuando anunció que vetaba Muscle Shoals, Hoover explicó: «Me resisto a admitir que el futuro de nuestras instituciones, nuestro gobierno y nuestro país pase por que sus funcionarios no se preocupen de defender la justicia y la igualdad de oportunidades, sino que se dediquen a ocupar el lugar de los mercados».[204]

Podríamos reconocer que hay algo de verdad en el argumento de Hoover: ¿por qué debería el gobierno federal competir con el sector privado?[205] Si el sector privado estuviese funcionando bien, la respuesta es que no debería. Pero el sector privado se había mostrado incapaz de suministrar electricidad a un gran número de clientes potenciales y probablemente estaba cobrando en exceso a muchos de los restantes. Si la electricidad no se considerase un bien público, esto no habría supuesto ningún problema para el gobierno. Pero la gente compartía cada vez más el punto de vista de Pinchot sobre que la electricidad era una necesidad y las líneas de transmisión eran algo análogo a las carreteras y los puentes. Los ejecutivos de las compañías eléctricas insistían en que proporcionaban productos todo lo baratos y eficientes que era posible y a tanta gente como podían, pero los datos reflejaban una realidad diferente.

En 1921, Samuel Insull, el empresario responsable de la infraestructura eléctrica de Chicago (que más tarde vería cómo su empresa colapsaba en la Gran Depresión), pensó que la industria tenía que defenderse.[206] Creía que había que montar «una gran campaña de educación en las universidades y otras instituciones de conocimiento».[207] En la década de 1920, la NELA hizo exactamente eso —aunque ni los críticos contemporáneos ni los analistas posteriores la consideraron educación, sino propaganda—. Después de celebrar varias sesiones sobre esta materia en la década de 1930, la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos (FTC) concluyó que la de la NELA había sido la

mayor «campaña de propaganda en tiempos de paz llevada a cabo por intereses privados en la historia de este país».[208]

Las sesiones de la FTC duraron seis años —casi tanto como la propia campaña— y generaron toda una biblioteca de informes; ochenta volúmenes, para ser exactos.[209] Afortunadamente, los historiadores económicos William J. Hausman y Jon L. Neufeld se las arreglaron para resumir sus conclusiones en una única frase: «Las empresas de servicios privadas, dirigidas por [su] grupo industrial, la Asociación Nacional de la Luz Eléctrica […], montaron una gran y sofisticada campaña de propaganda que puso particular énfasis en defender la propiedad privada en la prensa y en escuelas y universidades».[210] El historiador David Nye está de acuerdo con esa apreciación: «Los miles de páginas de testimonios revelaron un sistemático intento encubierto de conformar la opinión pública en favor de las empresas privadas de servicios, en el que, mediante medias verdades y en ocasiones mentiras puras y duras, se presentaban los servicios municipales constantemente de forma negativa» y los servicios privados de manera positiva.[211] El historiador Ronald Kline califica la campaña como «turbia» y «poco ética».[212]

Un observador contemporáneo era Judson King, director de la Liga por un Gobierno Nacional Popular, una organización cívica dedicada al buen gobierno. King comentó las implicaciones de las conclusiones de la FTC para los educadores, centrándose en «la manera en la cual ciertos profesores universitarios no solo han sido utilizados para servir a los intereses de la energía privada en la propaganda general, sino también para influir en la opinión pública y en la acción del Congreso».[213] King describió ese esfuerzo propagandístico como «sobrecogedor».[214]

La FTC descubrió que los empresarios habían intentado controlar *todo el sistema educativo estadounidense* —desde la escuela primaria hasta la universidad— en su propio interés económico. Se centraron sobre todo en las ciencias sociales —economía, derecho, ciencia política y de la administración—, pero también en la ingeniería y las ciencias empresariales. Su objetivo era asegurar «un pensamiento económico recto» —que para la NELA quería decir según los principios capitalistas y de libre mercado— y proporcionar a los jóvenes y sus profesores la «información correcta». El objetivo era moldear las mentes de la generación actual y de las venideras.[215]

Según King, la industria consideraría que el programa había sido un éxito cuando los jueces, los fiscales y los ingenieros, «en suma, todos los empleados públicos, estuviesen formados de tal manera que se opusieran automáticamente a toda genuina regulación, propiedad pública, valoraciones honradas, tasas

equitativas, etc.», y la opinión pública sería «conformada de tal manera que los votantes elegirán a los cargos públicos que aprueben esas políticas en beneficio de la industria».[216] Esto se lograría, concluyó la FTC, por medio de «afirmaciones falsas y tergiversadas de los hechos, así como opiniones sobre políticas públicas en informes y testimonios expertos de prominentes profesores de universidad que ahora se sabe que han estado a sueldo de las compañías privadas de servicios».[217] Estos trabajos habían sido impulsados por medio del supuestamente filantrópico Comité para la Cooperación con Instituciones Educativas, de la NELA. «Es sorprendente descubrir hasta qué punto han tenido éxito», dijo King.[218] Este no cuestionaba que cualquier profesor de universidad tenía derecho a ser consultor o «compartir su opinión honrada» sobre cualquier tema. Lo cuestionable, más bien, era «que usase, o permitiese a otros que usasen, su título universitario para una patente perversión de la verdad».[219]

Las opiniones que promovía la NELA se engarzaban en un argumento mayor, según el cual la propiedad privada era el fundamento no solo de la economía estadounidense, sino de la vida estadounidense, por lo que cualquier intento de interferir en las operaciones privadas de la industria de la electricidad amenazaba con socavar esa forma de vida. Las opiniones contrarias eran denigradas como «irracionales», «socialistas» y fundamentalmente antiestadounidenses. La FTC concluyó que el «carácter y los objetivos de estas actividades han sido plenamente reconocidos por la NELA y sus defensores como propaganda» y que en sus documentos «presumían de que el "público paga" los gastos».[220] Ernest Gruening, periodista en esa época y más adelante gobernador del territorio de Alaska durante muchos años, señaló que cuando el juez que presidía las audiencias preguntó si la NELA había pasado por alto alguna forma de publicidad, su director de información pública replicó: «Solo una, los anuncios aéreos».[221]

La NELA organizó unos ciclos de conferencias dirigidas a colegios y universidades, clubes cívicos, grupos de *scouts*, clubes de mujeres, asambleas escolares, congregaciones religiosas y otros grupos. Los empleados de la NELA y sus contratistas escribieron editoriales y cartas, se reunieron con editores de periódicos en ciudades de todo el país para que adoptaran la perspectiva de la industria, y emitieron notas de prensa y boletines para proporcionar material para artículos con un sesgo proindustria. A menudo estos editoriales reflejaban la opinión que ya tenían los editores, especialmente en lugares como Texas, que eran (entonces al igual que ahora) generalmente hostiles al gobierno federal. En otros casos, los editoriales sugeridos estaban vinculados —explícita o implícitamente— a ingresos publicitarios.[222] David Nye concluye que la NELA se

gastó hasta un millón de dólares anuales durante varios años como mínimo en sus esfuerzos por influir a políticos, líderes empresariales y ciudadanos, editores de periódicos y el público en general.[223] En la actualidad, serían aproximadamente quince millones de dólares al año.[224]

En una ocasión, la industria y la Comisión Estatal de Servicios Públicos de Tennessee tuvieron un conflicto sobre impuestos y permisos. La sección de Tennessee de la NELA, rebautizada Oficina de Información de Servicios Públicos de Tennessee, dedicó tres mil dólares —alrededor de cincuenta mil dólares actuales— a una campaña de publicidad en la que se contactaba directamente con los editores de los periódicos. Publicaron anuncios en más de un centenar de periódicos de Tennessee, pero, según presumía un empleado de la NELA, fue el contacto con los editores lo que realmente tuvo impacto: contrataron los anuncios «por medio de llamadas personales a los editores, en las que aprovechamos para discutir con ellos la cuestión y plantearles los hechos tal como los vemos nosotros». ¿El resultado? «Aproximadamente cuarenta editoriales favorables» y solo uno o dos desfavorables. «A un coste de menos de setecientos dólares hemos podido colocar nuestra versión en periódicos con una tirada en total de aproximadamente 350.000 ejemplares».[225] Después de una campaña similar en Misuri, la NELA presumió de «un efecto espléndido sobre los editores […] los periódicos están en un 99 por ciento a favor de las empresas privadas de servicios».[226]

Entre 1921 y 1927, a lo largo de todo el país la prensa publicó 12.784 editoriales patrocinados por la industria. Las agencias de noticias también eran su objetivo: un ejecutivo alardeó de que Associated Press «difunde prácticamente todo lo que les enviamos».[227] Se escribieron millones de páginas, «desde simples octavillas a volúmenes encuadernados»; una fuente contemporánea calculaba que el total de páginas escritas fue cinco millones.[228] Las comisiones estatales de servicios públicos (por no hablar de los consumidores individuales) no estaban en condiciones de hacer nada similar.

Para que los artículos y editoriales pareciesen independientes y verosímiles, frecuentemente los escribían académicos que ocultaban su autoría. Sin embargo, a pesar de que eran muchos sus autores, portaban un mensaje consistente: la electricidad municipal era más cara y menos eficiente que la del sector privado; la regulación estatal funcionaba bien, por lo que no había necesidad de una intervención federal; y generar energía recurriendo al sector público —e incluso defender algo parecido— era socialista. Un representativo editorial llevaba el siguiente título: «El color de los defensores de la propiedad pública va del rojo oscuro al malva». El acoso a los rojos era omnipresente. Un «método favorito de

ataque», explicaba un defensor de la propiedad pública, era «colgar la etiqueta de rojo». Los defensores del derecho del pueblo a poseer y operar servicios públicos «eran etiquetados como "bolcheviques", "rojos" o "rosas de salón"».[229]

Los defensores de la NELA equiparaban sus actividades con las típicas de los grupos de presión o de relaciones públicas. Pero, a diferencia de los grupos de presión convencionales, la campaña académica no buscaba combatir o apoyar una legislación particular. Y a diferencia de las relaciones públicas convencionales, el objetivo no era simplemente generar una impresión positiva de una empresa en particular, ni siquiera de toda una industria. Más bien, el objetivo —expresado crudamente en numerosos documentos— era cambiar la forma en la que los estadounidenses pensaban sobre la propiedad privada, el capitalismo y la regulación.

El programa académico de la NELA tenía tres elementos principales: en primer lugar, fichar a expertos para que realizasen estudios que ofreciesen «hechos» alternativos sobre los costes relativos de la generación de electricidad privada y pública. En segundo lugar, reescribir los libros de texto para apoyar a la industria de electricidad privada —lo que incluía negar los cargos de corrupción y promover una imagen ética y digna de confianza— y, al mismo tiempo, presionar a los editores para que modificasen o retirasen los libros de texto que la NELA encontraba reprobables. Y en tercer lugar, revisar los programas de ciudadanía, economía y empresariales en los institutos, escuelas y universidades, y establecer nuevos programas —incluidas las escuelas de negocios emergentes— para resaltar los beneficios del capitalismo del *laissez faire*. La NELA también ayudó a crear y financiar programas de grado en Economía y Administración de Empresas de acuerdo con criterios favorables a la industria de la energía eléctrica en casos en los que no existiesen previamente. La iniciativa para reclutar expertos tenía como finalidad socavar el apoyo a los programas de electricidad municipal en el presente; los otros elementos del plan tenían como objetivo asegurar el futuro de la industria eléctrica privada a largo plazo.

Los argumentos a favor y en contra de la electricidad pública y privada tenían que tener en cuenta sus costes relativos, que se podían establecer por la vía de los hechos. Pero la intención de la NELA, según ella misma reconocía, no era estudiar de forma objetiva esta cuestión, sino «eliminar» la idea de la propiedad municipal. Como afirmaba en un documento: «La información que queremos es la que muestra el fracaso de la propiedad municipal, su ineficiencia en comparación con las empresas privadas y el hecho de que la propiedad municipal, en última instancia, es más cara».[230]

Todo esto tenía dos vertientes. La primera era el precio de la electricidad privada. De acuerdo con las estructuras regulatorias existentes, las empresas de servicios tenían derecho a una tasa «razonable» de beneficios. Normalmente se consideraba que esto equivalía a entre un 5,5 y un 6,5 por ciento, pero al menos un estudio de esa época mostraba que la mayoría de las empresas obtenían como mínimo un 7 por ciento, muchas llegaban al 8 e incluso al 9 por ciento. Esto significaba que las empresas estaban sobrefacturando a los clientes millones o incluso decenas de millones de dólares al año. La segunda era el coste de la electricidad pública. En este caso, gran parte del debate era en torno al sistema hidroeléctrico de Ontario. Casi todos los observadores independientes afirmaron que la Comisión de Energía Hidroeléctrica de Ontario suministraba electricidad a la mayoría de los residentes de la provincia a un precio menor del que pagaban sus equivalentes estadounidenses. Una tarea central para la NELA era combatir este hecho.

La NELA asumió el desafío y reclutó a académicos para que realizasen estudios que «demostrasen» que Energía Hidroeléctrica de Ontario era más cara.[231] Uno de los expertos contratados para esta tarea era E. A. Stewart, profesor de Ingeniería Agrícola en la Universidad de Minesota, que (irónicamente) había ayudado a desarrollar el Proyecto Red Wing sobre Utilización de la Electricidad en la Agricultura para evaluar si era factible y lo que costaría llevar la electricidad a los granjeros estadounidenses.[232] Su siguiente estudio, financiado por la industria, fue promovido como «un análisis imparcial y académico de la electrificación rural» y fue ampliamente difundido por los comités de la NELA y debatido en sus boletines, notas de prensa y editoriales. Su predecible conclusión era que la energía hidroeléctrica de Ontario era más cara que la generada por la empresa privada en Estados Unidos.[233]

Stewart afirmaba que su informe había sido evaluado y aprobado por el departamento de ingeniería de Energía Hidroeléctrica de Ontario, pero los defensores de la energía municipal se mostraron escépticos y contactaron con sus colegas en Ontario.[234] Resultaba que los ingenieros sí que habían examinado los datos y habían advertido a Stewart acerca de varias discrepancias, pero este no las había corregido. «No solo las cifras publicadas en el informe de Stewart son incorrectas en muchos casos —afirmó el presidente de la Comisión de la Energía Hidroeléctrica de Ontario—, sino que las afirmaciones hechas en el informe no son coherentes con los datos».[235]

A pesar de ello, artículos y editoriales periodísticos en todo el país se hicieron eco del informe de Stewart y los miembros de la NELA lo citaron como prueba de que la electricidad pública no era tan barata como afirmaban sus defensores. Los

comités de la NELA (y sus aliados) enviaron boletines, cartas y editoriales defendiendo el informe de Stewart. El *Boston Herald* publicó un artículo a toda página, con un titular de ocho columnas, titulado «Esta es la verdad sobre la Hidroeléctrica de Ontario». Los altos cargos de la industria del sector de la energía estaban exultantes y afirmaron: «Haremos un buen uso de todo ello».[236] El propio Stewart se dedicó a «alardear de sus credenciales universitarias como prueba de su objetividad académica».[237]

La NELA encontró propagandistas bien dispuestos en facultades a todo lo largo del país. A un profesor de la Universidad de Colorado le pagaron 1.692,33 dólares —el equivalente a alrededor de un año de su salario como académico— para que analizase los costes de las plantas de producción de energía de propiedad municipal en Colorado; no es ninguna sorpresa que sus conclusiones no fueron favorables a estas plantas municipales. Un profesor de Economía de la Universidad de Misuri elaboró un informe —ampliamente difundido por Energía y Luz de Misuri— que se basaba en datos suministrados por la industria, los cuales, tal como esta misma admitió, estaban «seleccionados».[238] En la Universidad de Iowa, se pagó a un profesor de Ingeniería Eléctrica para que elaborase una serie de informes en los que se contrastaban las tarifas del suministro eléctrico público y privado en el estado; los resultados favorecían al sector privado, y la NELA distribuyó el informe «tan ampliamente como legítimamente podíamos».[239] El decano del Colegio de Ingeniería negó cualquier conflicto de intereses, e insistió en que no veía «nada reprensible en una práctica tal, en la medida en que ese trabajo no interfiriese en las responsabilidades universitarias».[240]

Otros informes se referían a las cooperativas rurales. Este era un tema delicado: los granjeros habían creado cooperativas eléctricas en respuesta a la incapacidad de la industria de suministrarles energía, de manera que la NELA no estaba muy interesada en llamar la atención sobre este tema. Como reflexionaba un ejecutivo, «si los granjeros no obtienen electricidad de las empresas, podrían intentar formar “redes eléctricas” propias…, y esto es algo peligroso». La NELA encaró el problema afirmando que las cooperativas eléctricas eran «ajenas» al estilo de vida estadounidense.[241] Incluso, la NELA se embarcó, junto a la Universidad Agraria de Nebraska, en un programa que buscaba persuadir a los granjeros de que la electricidad no era para tanto. La idea —apoyada por el Comité de Nebraska de Información sobre Servicios Públicos— era no pintar «muy de color de rosa» los beneficios de la electrificación, no fuese que los granjeros corriesen a montar cooperativas rurales para obtenerla.[242] De esta manera, la industria se encontró a sí misma, paradójicamente, haciendo

publicidad *contra* su propio producto.[243]

Estos estudios de la NELA desempeñaron un gran papel en el debate público. Los estadounidenses oían que los académicos habían demostrado que los servicios públicos no podían garantizar la distribución de la electricidad a un coste menor que el sector privado. Pasarían años antes de que se enterasen de que esos estudios habían sido encargados por la industria de la electricidad y que a sus autores se les había dictado lo que tenían que decir.

Satisfechos con los resultados de su campaña basada en reclutar expertos a sueldo, los ejecutivos de la NELA pasaron a la segunda fase: reescribir los libros de texto estadounidenses y, de hecho, la historia de Estados Unidos. El objetivo era fomentar no solo una visión positiva de la industria eléctrica norteamericana, sino una visión positiva del capitalismo y una visión negativa de la implicación del gobierno en los asuntos económicos.

La campaña comenzó con una revisión de los libros de texto ya existentes. El plan era persuadir a los editores para que dejasen de publicar aquellos libros de texto que la industria consideraba inaceptables; contactar con los autores y editores para sugerirles determinados cambios en los libros de texto que fuesen aceptables si los revisaban; y reclutar profesores para que escribiesen nuevos textos que repitiesen los puntos de vista de la NELA. La revisión incluía textos de secundaria y universitarios; su objetivo era la educación cívica, la economía y los estudios empresariales. El secretario del Comité de Misuri de Información Pública concluyó que la mayor parte de los libros de texto existentes «no tenían ningún valor, y en muchos casos son perniciosos». Atribuía esto al «hecho» de que «el 97 por ciento de los libros de texto usados en las escuelas públicas referidos a los servicios públicos están escritos por socialistas». El director del Informe de Información del Servicio Público de Texas de la NELA adoptó un tono más moderado, pero llegó a una conclusión similar: «Todos los libros de texto usados en las escuelas son más o menos erróneos acerca de los servicios públicos y, en general, acerca de los fundamentos de la economía. [La NELA debería reclutar] a algún escritor de libros de texto como es debido para que prepare un libro de texto honrado de educación cívica para los institutos».[244]

La NELA quería expurgar cualquier afirmación de que la industria recurría a acuerdos financieros cuestionables y cualquier sugerencia de que influía indebidamente en el proceso político. J. B. Sheridan, presidente del subcomité de libros de texto de la NELA, fue más específico: «Algunos de los libros de texto afirman que las empresas de servicios están o estuvieron sobrecapitalizadas, sobrevaloraban artificialmente sus acciones (lo que se conocía como “acciones

aguadas") e imponían unas tarifas excesivas a sus clientes para poder obtener beneficios financieros sobre una supuesta inversión de capital que, de hecho, no existe».[245] Lo cierto es que, en la década de 1930, los investigadores concluirían que la industria había hecho exactamente eso; las afirmaciones de los libros de texto de secundaria en la década de 1920 sugieren que esas actividades ya se conocían ampliamente o al menos se sospechaban.

La NELA también ponía en cuestión que se afirmase que su industria era «privada», porque sus empresas eran las verdaderas entidades públicas, ya que pertenecían a los accionistas (en realidad, la mayoría de las acciones en manos del público no suponían derechos de voto).

Los altos cargos de la NELA ponían objeciones a términos y expresiones específicos, entre ellos «sobrecapitalización», «tarifas razonables», «monopolios naturales», «beneficios justos», «acciones aguadas», «abusos en las tarifas», «debilidad de las prácticas regulatorias» y, en algunos contextos, incluso a la palabra «impuestos».[246] También se oponían a los pasajes que sugerían que las compañías estaban corruptas, habían facturado en exceso a sus clientes, habían sido insuficientemente reguladas, o que quizá no debería permitirse que existieran. Algunos ejemplos son los siguientes:

> Las concesiones […] se obtenían frecuentemente corrompiendo al ayuntamiento […]. Los servicios públicos gestionados de manera privada habían sido, por tanto, una causa muy importante de la corrupción municipal.[247]

> Grandes fondos de campaña provenientes de fuentes opacas han llevado a una considerable corrupción electoral.[248]

> La razón por la cual las compañías de tranvías en algunas ciudades no pueden reducir sus tarifas es porque la empresa ha «aguado las acciones» [y por ello] las tarifas son el doble de lo que deberían.[249]

> Hace tiempo que se ha reconocido que la sociedad debería ser propietaria o poder controlar empresas que son monopolios naturales. Entre ellas están las empresas de teléfonos, las plantas de luz eléctrica, los tranvías y los ferrocarriles.[250]

> Ya hemos dejado atrás esos días en los que la gente toleraba en silencio el enriquecimiento de unos pocos que controlan una necesidad o una comodidad de la vida […]. El espíritu de un pueblo democrático no tolerará un monopolio privado, y podemos confiar en el genio del pueblo, que los erradicará allí donde

los encuentre.[251]

Un pasaje que los directores de la NELA consideraban particularmente objetable era el referido a cómo la malversación de la industria ha llevado a que la gente vea la necesidad de un control público de los monopolios naturales:

> En el pasado, las corporaciones de servicios públicos, han «aguado» con frecuencia sus acciones; es decir, han emitido acciones y bonos con un valor real mayor que el de la propiedad [...]. Para pagar los intereses de esos valores, las compañías han facturado unos precios altos con mucha frecuencia y han ofrecido un mediocre servicio. Cuando las concesiones que han permitido estos altos beneficios se han visto en peligro, han sobornado en ocasiones a cargos municipales, infringido las leyes, engañado a la opinión pública controlando los periódicos por medio de anuncios e incluso a los órganos legislativos estatales, que han acabado votando a favor de las medidas que querían. A través de estos medios, han amenazado el buen gobierno y han motivado que muchas personas se conviertan en defensores de la propiedad pública.[252]

La NELA clasificó ciento cinco libros de texto en buenos, malos o muy malos.[253] Los malos eran etiquetados como sesgados y socialistas; necesitaban ser reemplazados por obras más «objetivas».[254] En un libro de los supuestamente «malos», escrito por el distinguido historiador de Columbia Charles Beard, se destacaban tres pasajes para su oprobio: uno que concluía que estaba creciendo el sentimiento favorable a la propiedad municipal como reacción a las actividades políticas de las compañías de servicios; un segundo que sugería que la refrigeración sería un día considerada un bien público (por su papel en la salud pública); y un tercero en el que se hablaba sobre la corrupción de un político al que una compañía de tranvías había sobornado para «acelerar el sentimiento público» a favor de la ampliación de una línea.[255] Con esa clasificación debajo del brazo, los representantes de la NELA contactaron con editores y consejos escolares.

Consciente de que presionar a académicos y a editores podría ser considerado inapropiado, la NELA advirtió a sus miembros de que el programa era «confidencial», esperando que «a través de medidas sigilosas y diplomáticas consigamos que algunos de esos libros de texto hostiles sean descartados», o por lo menos revisados.[256] La NELA intentó primero conseguir la cooperación de las grandes editoriales, bajo el supuesto de que, una vez que hubiesen sido «enderezadas y estuviesen trabajando con nosotros, las editoriales pequeñas caerían como fruta madura». Uno de los altos cargos de la NELA afirmó que

había «empezado con buen pie» con la mayor casa editorial de libros escolares, «que imprimió alrededor de doce millones de libros el año pasado». Presumió de que esto «aumentará nuestra posición negociadora sobre cualquier otra casa editorial en el caso de que haya algún tipo de oposición».[257]

La NELA encontró relativamente fácil presionar a los editores de textos de secundaria; alterar los libros de texto universitarios resultaría más complicado. En palabras de un ejecutivo, las personas conectadas con la educación superior eran demasiado «susceptibles».[258] A algunos les podría parecer reprochable que la industria privada interfiriese en la universidad y los libros de texto escolares, por lo que «se debe tener mucho cuidado para no ir demasiado lejos, puesto que, si el público llegara a pensar que los libros de texto están siendo usados como propaganda a favor de las compañías de servicios públicos, la reacción sería peor que la tergiversación original». Los altos cargos de la NELA pidieron a sus miembros que actuasen con precaución y que realizasen las peticiones «a través de un discreto contacto personal».[259]

En algunos casos, el concepto de la NELA de discreción era un soborno. Una estrategia era contactar con los escritores de los libros de texto, sugerirles que sus textos estaban anticuados y ofrecerles dinero para que escribieran otros nuevos. «Esto dará a los muchachos la oportunidad de […] ganar algo de dinero, y podemos mostrarles individualmente exactamente dónde los viejos libros de texto se han quedado obsoletos». En un año, un libro de texto ya estaba «casi listo para la imprenta», y muchos otros lo seguirían pronto.[260]

Cuando un nuevo texto resultaba satisfactorio, la NELA o sus miembros pagaban para que los ejemplares del mismo fuesen ampliamente distribuidos. En Misuri, por ejemplo, la Compañía de Gas St. Joseph ayudó a pagar los ejemplares de un nuevo libro que se enviaría a todos los directores de instituto del estado. Los empleados de la NELA también contactaron con administradores escolares, bibliotecarios y maestros, y les sugería que deberían abandonar unos textos reprobables y adoptar los nuevos. Este enfoque parece que tuvo un éxito considerable: «Allí donde se usaban libros de texto enormemente injustos, nos ocupamos del asunto personalmente con los directores del instituto, bien por medio de los administradores locales [de la electricidad] o directamente [por medio de la NELA] […]. En casi todos los casos [los textos en cuestión] fueron retirados y colocados en las estanterías de la biblioteca para usarlos solamente como libros de consulta».[261]

Además de los libros de texto, la NELA envió a los distritos escolares cientos de miles de copias gratis de folletos y boletines favorables a la industria. El comité de información de servicios públicos de Ohio escribió y distribuyó

doscientos mil ejemplares de *Aladinos de la industria*. En Connecticut, la NELA hizo circular un «catecismo de los servicios públicos» escrito al modo de preguntas y respuestas. En Rochester (Nueva York), la Junta de Educación y los servicios municipales publicaron conjuntamente un libro de texto titulado *La historia de los servicios públicos*. Estos materiales serían enviados a las escuelas públicas, privadas y parroquiales.[262] De un folleto titulado *El Niágara en la política*, que negaba el éxito de la energía hidroeléctrica de Ontario, se distribuyeron alrededor de 10.000 copias, de las cuales 5.235 fueron «colocadas en universidades y bibliotecas públicas».[263] Las actas de una reunión de un comité indicaban que un libro aprobado por la NELA titulado *Prosperidad a través del desarrollo del sector de la energía*, basado en las ponencias de una conferencia industrial, se había enviado a más de seis mil bibliotecas.[264]

En 1928, la Asociación de Educación Nacional (NEA) revisó las actividades «educativas» de la NELA e identificó tres temas centrales: que la regulación estatal era adecuada (y por tanto, que la regulación federal sería superflua); que las tarifas eléctricas eran razonables y no habían incrementado desproporcionadamente el coste de la vida; y que los servicios privados eran buenos suministrando energía a sus clientes a precios justos. En su testimonio ante la FTC, señaló la NEA, el secretario del Comité de Connecticut sobre Información acerca de los Servicios Públicos admitió que las afirmaciones de la industria «tenían como objetivo desacreditar la propiedad municipal». Los testigos admitieron también que su objetivo era influir en los niños (como futuros votantes) para que no albergasen ninguna simpatía hacia la propiedad estatal.[265]

Aunque los testigos en las audiencias de la FTC admitían los objetivos ideológicos y políticos de la campaña, las presentaciones realizadas a los maestros eran algo muy diferente. Las cartas de presentación a los maestros insistían en que los materiales que ofrecían estaban completamente basados en datos. Una carta enviada en Virginia Occidental, por ejemplo, afirmaba que «los textos son auténticos, precisos y estrictamente informativos. Los servicios públicos discutidos en los folletos son factores importantes para la comodidad del hogar y la conveniencia de la población de Virginia Occidental». En Nebraska, se aseguró a los maestros que lo que recibían «no contenía anuncios ni propaganda». En Virginia Occidental, Misuri y Kansas, las cartas de presentación contenían testimonios de funcionarios de educación del estado.[266] Estas campañas tuvieron tanto éxito que en 1927 la NELA animó a que las realizaran los comités estatales que todavía no las habían hecho.[267]

No siempre se tenía éxito, por supuesto. Hubo unos pocos ejemplos

documentados de profesores que rechazaron los acercamientos de la industria. Un profesor de la Escuela Clemson de Carolina del Sur rechazó una invitación a participar en la revisión de los libros de texto, afirmando: «Considero la censura de los libros de texto una de las prácticas más rechazables y criticables de las llamadas grandes empresas». Toda una serie de folletos con títulos como «El romance del kilovatio» y «El romance del tranvía» cayeron en saco roto. Y algunas campañas provocaron una fuerte reacción: la publicación por el Instituto Smithsoniano de un panfleto promocionado por la industria generó un escándalo, lo que llevó al Smithsoniano a retirar el folleto y destruir las planchas de imprenta.[268]

Incidentes de este tipo podrían haber contribuido a que la industria se diese cuenta de que para que sus esfuerzos fuesen efectivos, los materiales que producía debían ser percibidos como objetivos. Por ello, como la industria tabacalera en años posteriores, la industria eléctrica intentó crear la apariencia de que los autores eran independientes y evitar estrategias agresivas de *marketing*. «Hay que procurar evitar que parezca que estamos forzando a los maestros a que acepten nuestros materiales —aconsejó un ejecutivo de la industria—. Que sean ellos quienes los pidan».[269] Al mismo tiempo, los representantes de la industria presumían sobre lo fácil que era que los profesores les obedecieran. «Los profesores, si me permiten, caballeros, se ven a sí mismos como seres inspirados por Jehová», señaló un ponente en la convención de la NELA de 1926, pero «es muy fácil inspirar al profeta».[270] En la mayoría de las escuelas y universidades, la NELA encontraría «un buen espíritu de cooperación».[271]

Aun así, imponerle un libro de texto a un profesor no era fácil, y el intento de alterar los materiales de las universidades tuvo menos éxito que las campañas dirigidas a los colegios. En cualquier caso, los libros no eran lo único; también estaban los cursos. Por ello, un tercer componente de la campaña académica implicaba una intervención directa en programas universitarios para el desarrollo de los currículos. Influir en lo que se enseñaba en los colegios y universidades supondría la «victoria» definitiva de la NELA. Como señaló un ejecutivo, «las universidades pueden decir cosas que nosotros no podemos decir y ser creídos».[272]

La NELA consideraría que su campaña había sido un éxito cuando se alcanzase un consenso académico amplio alrededor de los principios de libre mercado y su papel crucial para la prosperidad y la cultura estadounidenses. Si eso ocurría, futuras generaciones de ciudadanos tendrían las opiniones apropiadas y no se requeriría ejercer más influencia. En un discurso titulado «El papel del gobierno en la empresa», el presidente de la Compañía Popular de Luz

Eléctrica y Coque de Chicago resumió las ideas básicas de ese consenso: la prosperidad estadounidense sería atribuida a la creencia de que «las empresas han tenido en nuestro país poca interferencia del gobierno» y de que esa prosperidad «abunda porque aquí en Estados Unidos la iniciativa individual, el emprendimiento, la energía han tenido vía libre, como en ningún otro sitio».[273]

En este contexto, la NELA introdujo dos ideas que se demostrarían cruciales en casi todos los argumentos posteriores sobre las virtudes del capitalismo de libre mercado y los peligros de la intervención pública en los mercados. La primera era que la implicación del gobierno en el mercado suponía una anomalía en la historia estadounidense. La segunda afirmaba que *el capitalismo de libre mercado era la encarnación de la libertad, por siempre*, y que *cualquier* restricción sobre la libertad de *cualquier* empresa nos situaría en la pendiente resbaladiza que lleva a la tiranía. Como dijo uno de los representantes de la NELA en una alocución radiada:

> Cuando pensamos en la libertad que se otorga a todo hombre, mujer y niño en Estados Unidos para desarrollar la chispa de divinidad con la que ha sido dotado […], es casi increíble que haya quien quiera destruir este sistema maravilloso. Y aun así, existen hoy movimientos subversivos en nuestra tierra, alumbrados y fomentados por aquellos que […] impondrían en Estados Unidos el sistema terriblemente brutal de ciertas civilizaciones atrasadas. Hoy están agrupando sus fuerzas en un intento de que el gobierno se encargue del negocio de la electricidad […]. Amigos míos, después de que la industria eléctrica sea sofocada, ¿cuánto tiempo pasará antes de que los mismos principios se apliquen al negocio de la madera con el pretexto de conservar la naturaleza, y a la reforestación, y a las minas de carbón, y al sector de la alimentación, y finalmente a cualquier tipo de empresa?[274]

La referencia al sector maderero y al conservacionismo era claramente un ataque a Pinchot; el resto era un ataque a cualquiera que señalase los límites —por no hablar de los fallos— de la empresa privada. En opinión de la NELA, todo el mundo necesitaba entender que el capitalismo de libre mercado, la prosperidad, la libertad personal y el estilo de vida estadounidense eran interdependientes. ¿Qué mejor manera de conseguirlo que asegurarse de que esas ideas se enseñaran en los colegios y universidades estadounidenses? Los currículos eran el obvio y crucial paso siguiente.

Los comités estatales de la NELA (cuyo nombre a menudo se acompañaba con las palabras «información sobre servicios públicos») desempeñaron un importante papel en la campaña dirigida a colegios y universidades. Se establecieron

programas de «relaciones recíprocas» en todo Estados Unidos, en los que se incluían las universidades de Washington, Oregón, Ohio, Virginia Occidental, Wyoming, Misuri e Illinois; la Universidad del Estado de Washington, la Estatal de Pensilvania, Harvard, la del Noroeste y Purdue; los colegios agrarios estatales de Nebraska, Colorado y Misuri; y el Instituto Smithsoniano. Las sumas que se ofrecían para apoyar esas relaciones eran sustanciales: en 1925, la Universidad del Noroeste recibió veinticinco mil dólares; en 1928, Harvard recibió treinta mil dólares.[275] En la Universidad de Illinois, la NELA promocionó una «semana de los servicios públicos» en la que más de diez mil personas vieron una exposición montada por el Comité de Illinois para la Información sobre Servicios Públicos y tuvieron la oportunidad de escuchar un discurso del magnate de la electricidad de Chicago Samuel Insull.[276]

El objetivo era influir —y si era necesario, crearlos— sobre cursos y programas en Empresariales y Economía cuyos currículos estuviesen organizados en torno a los principios de la libre empresa y la propiedad privada como fundamentos del desarrollo económico, la prosperidad y la libertad. La escasa atención dedicada al currículo de Ingeniería Eléctrica es prueba de que su objetivo no era financiar avances tecnológicos ni asegurar la siguiente generación de ingenieros estadounidenses, sino persuadir al pueblo norteamericano y al gobierno de que la producción pública de electricidad (o de cualquier otra cosa) era una mala idea. Se trataba de convencer a los estudiantes de que la propiedad y la gestión privadas eran «la vía estadounidense».[277]

La lista de instituciones que se sabe que se negaron a participar es corta: la Universidad de Chicago, Princeton, Columbia y la City University de Nueva York. Entre los copiosos archivos documentales, solo un puñado de cartas reflejan un claro rechazo a las propuestas de la industria. El decano de la escuela de negocios del City College de Nueva York es el autor de una de ellas: respondió a una oferta de financiación por parte de la industria señalando educadamente: «No tenemos problemas en obtener profesores muy competentes en el City College de Nueva York y tenemos el material adecuado para el feliz funcionamiento de nuestros cursos».[278] Pero se trataba de un caso atípico: la evidencia sugiere que la mayoría de las universidades estaban dispuestas a trabajar con la NELA, y muchas de ellas de manera entusiasta.

Las «relaciones recíprocas» iban desde modificar cursos específicos hasta el desarrollo de programas enteros de grado. En Colorado, la NELA creó un curso oficial sobre servicios eléctricos para el colegio estatal de profesores. Al menos un administrador lo vio con buenos ojos y declaró: «Queremos que esto sea algo grande […]. Deberíamos tener más cursos regulares sobre servicios públicos».[279]

Se ofrecieron cursos similares en el Colegio de Estudios Agrarios de Colorado y la Escuela de Minas de Colorado. En la Universidad de Colorado, se desarrolló un curso por correspondencia que transmitía un «pertinente mensaje sobre los servicios públicos» que había sido «perfeccionado por el comité de las Montañas Rocosas sobre información sobre servicios públicos».[280]

Los comités de la NELA no solo ofrecieron apoyo financiero, sino que también supervisaron los temas cubiertos y los materiales del curso. En la Universidad Estatal de Pensilvania, un profesor que estaba diseñando un curso de economía de los servicios públicos recibió una crítica de quince páginas a su propuesta. Entre otras cosas, se le pidió que no usase el término «beneficio» —porque «en el negocio de los servicios públicos, en cierto sentido, no hay beneficios»— y eliminar cualquier alusión «a sobornos y corrupción». Seis semanas más tarde, el empleado que había realizado esa petición tenía el placer de informar de que los cambios se habían realizado.[281] En la Universidad Estatal de Misuri, un curso impartido por el decano de la Escuela de Ingeniería incluía una clase sobre «los servicios públicos y su relación con el público». El comité local de la NELA la consideró insatisfactoria y pidió al decano que la revisase. Este lo hizo y se imprimieron ocho mil copias del renovado curso que fueron distribuidas a profesores de todo el estado.[282]

En años posteriores, que la industria financie la investigación académica pasará a ser algo rutinario; en la actualidad, generalmente se presenta como filantropía. Estas prácticas no están exentas de problemas, pero en general los académicos intentan mantenerse al margen de toda financiación que sea abiertamente ideológica, sobre todo si se refiere a la docencia.[283] Pero en la década de 1920 la financiación de la academia por parte de la industria aún no estaba muy extendida, la NELA estaba subsidiando la docencia y el desarrollo curricular más que la investigación, y su objetivo era explícitamente ideológico: inculcar unas convicciones promercado y antirregulación. Y funcionó: la NELA anunció que, gracias a sus esfuerzos, «hemos podido sustituir unas doctrinas sesgadas, y en algunos casos socialistas y comunistas, que se enseñaban en nuestras escuelas públicas por teorías económicas sensatas».[284]

Quizá la mejor evidencia de hasta qué punto estas actividades y contribuciones financieras servían exclusivamente a los intereses de la NELA son sus lamentos cuando no obtenía lo que quería. Un representante de la NELA se quejaba de que, a pesar de las muchas decenas de miles de dólares invertidos en Harvard, «la asociación […] se encontró en cierta medida en la posición de cuando tienes agarrado algo por la cola y no puedes soltarlo y tampoco sabes

bien por dónde va a salir la bestia». Su conclusión era que «la asociación podría necesitar una interpretación más clara de las relaciones que deberían existir con las instituciones educativas», especialmente sobre qué significa que estas relaciones sean «recíprocas».[285]

No cabe duda de que los académicos que trabajaban con la NELA no eran marionetas. En Harvard, la NELA abandonó unos cuantos proyectos cuando la escuela de negocios «insistió en que se debían publicar los resultados finales y no ser propiedad exclusiva de los que habían donado el dinero».[286] Pero normalmente la NELA se salía con la suya. En una ocasión, el presidente de relaciones públicas de la NELA comparó a los académicos con mulas y señaló que «debe permitirse que de vez en cuando una mula individual en un rebaño de veinte patalee y se revuelva, si así le place». Los profesores necesitaban una cierta libertad, o de lo contrario «la credibilidad de la institución sale perjudicada», pero no hay que preocuparse si «ocasionalmente un profesor saca los pies del tiesto en temas que no nos agradan».[287]

A pesar de sus quejas sobre Harvard, la NELA tenía un aliado entusiasta en esa universidad: el profesor Philip Cabot, un banquero de Boston y director de varias compañías de servicios públicos que se unió a la Escuela de Negocios de Harvard (HBS, por sus siglas en inglés) en 1924. La HBS ofrecía dos cursos sobre servicios públicos, impartidos en gran medida por profesores invitados de la industria local; una donación de la NELA permitió a la escuela contratar a Cabot a tiempo completo. Como parte de un curso sobre gestión y finanzas de servicios públicos, Cabot invitó a ejecutivos de la industria, pero no hay evidencia de que invitase nunca a gestores ni a defensores de los servicios eléctricos municipales, por no hablar de representantes sindicales.

Cabot también buscó una serie de ejemplos prácticos y, con el apoyo de la NELA, los plasmó en un libro de texto, *Problemas en la gestión de los servicios públicos*. Los archivos de Harvard muestran que sus gastos de investigación, y posiblemente su salario, los pagaba la NELA, cuya intención era que su libro de texto se usase más allá de Harvard.[288] El presidente de relaciones públicas de la NELA esperaba que el curso «llevara a la compilación de un libro de texto con casos prácticos de la gestión y operación de los servicios públicos, y es obvio que una obra tal, con el sello de la Universidad de Harvard, sería adoptada, en líneas generales, por otras instituciones educativas».[289]

Cabot no era ni un ideólogo ni un apologeta de la industria, y durante la Depresión reconoció que Estados Unidos había «descubierto a base de sufrimiento que la libre competencia significa competencia a muerte y que el que acaba muriendo es el asalariado. Durante los últimos dos o tres años, esta nación ha

estado desangrándose lentamente por su veneración a la libre competencia».[290] Aun así, en la década de 1920 desempeñaría un papel importante defendiendo puntos de vista e interpretaciones cercanos a los de la industria de la electricidad entre los estudiantes de la que llegaría a ser la principal escuela de negocios de Estados Unidos. Incluso en la década de 1930, cuando parecía que se estaba replanteando los problemas que causaba la competencia, continuaba defendiendo las empresas eléctricas, incluido el derecho a establecer sus propias tarifas sin una «regulación pública que las estrangule».[291] En un artículo de 1933 argumentó que los servicios debían ser «liberados de sus cadenas» para que pudieran establecer sus propias tarifas en respuesta a la «ley de la oferta y la demanda»; una posición extraña, dado el monopolio de la oferta que ejercían las empresas de servicios públicos y la relativa falta de flexibilidad de la demanda eléctrica.[292]

Cabot era un importante aliado de la NELA, pero el campeón de los esfuerzos de la NELA en influir en los programas académicos era el decano de la Estatal de Ohio, Clyde O. Ruggles. En 1926 recorrió los departamentos de economía de los colegios y universidades para apoyar los objetivos de la NELA. También organizó conferencias y buscó profesores que aceptasen fondos para investigación.[293]

En 1928, Ruggles se unió a Cabot en la Escuela de Negocios de Harvard como profesor de Gestión de Servicios Públicos (más tarde se llamaría de Gestión y Regulación de Servicios Públicos).[294] Mientras estaba en la Estatal de Ohio, Ruggles había intercambiado una abundante correspondencia con el director ejecutivo de la NELA, M. H. Aylesworth, entre otros asuntos para invitarle a que impartiera una conferencia. Aylesworth habló sobre la regulación de las tarifas y sugirió a Ruggles que llevara a otros conferenciantes.[295] Uno de estos era Benjamin Ling, del Comité de Ohio de Información sobre Servicios Públicos (una organización socia de la NELA), quien a su vez animó a otros colegas para que apoyaran a Ruggles, «ya que sus ideas coinciden con las nuestras».[296]

En Harvard, Ruggles estudió cómo podían las escuelas de negocios preparar mejor a sus graduados para que trabajasen en la industria eléctrica. Este estudio contó con el apoyo del Comité de la NELA de Cooperación con las Instituciones Educativas, formado por dieciséis profesores universitarios y diez representantes de las oficinas de distrito de la NELA, y fue publicado por la NELA en 1929. El «Estudio Ruggles» en teoría era un informe objetivo sobre el estado de la educación empresarial, pero en la práctica lo que Ruggles defendía era que la industria debía estar más implicada en conformar los currículos académicos. Algunos de los entrevistados no estaban de acuerdo.[297] Por ejemplo, un profesor

sugirió que la «cooperación» de las empresas de servicios públicos con los académicos era «acertadamente vista como sospechosa. Las asignaturas abordan problemas que, en muchos casos, suponen conflictos de intereses y las empresas de servicios públicos han demostrado que no se puede confiar en ellas para que ofrezcan una presentación honrada de sus puntos de vista; sus métodos de propaganda están lejos de ser inocentes».[298]

A Ruggles le pagaron 1.250 dólares al mes durante aproximadamente el año que duró su estudio —una suma espléndida en 1929—.[299] Esto se convertiría en objeto de controversia en las audiencias de la FTC y dio lugar a una investigación de la Asociación Americana de Profesores Universitarios, por transgredir las reglas éticas. Ruggles argumentó que no había hecho nada malo.[300] No obstante, cuando la NEA evaluó la cuestión, fue uno de los dos profesores universitarios que resultaron amonestados.[301] El comité de la NEA que revisó la campaña de la NELA recomendó a la «asociación que denuncie con firmeza el objetivo y los esfuerzos propagandísticos en las escuelas realizados por las oficinas de las empresas de servicios públicos».[302]

La influencia más duradera de Ruggles fue el crecimiento y fortalecimiento de la Escuela de Negocios de Harvard (HBS) en una línea favorable al ámbito empresarial. La HBS, que había sido fundada en 1913, aún era relativamente pequeña y no particularmente influyente en la década de 1920. Las escuelas de negocios aún no eran importantes para los ciudadanos y muchos empresarios no las consideraban útiles. Como parte de un plan mayor para establecer nuevos programas y estabilizar los ya existentes, la NELA donó a Harvard como mínimo veinte mil dólares anuales durante varios años; en 1927-1928 —el año que Ruggles se trasladó a Harvard— la cifra fue de treinta mil dólares.[303] Ese mismo año, la escuela de grado de la Universidad del Noroeste recibió 32.500 dólares, y la Universidad de Míchigan, 12.349 dólares.

Aunque los archivos no revelan cómo se gastaron estos fondos, parece lógico suponer que se destinaron a defender los objetivos de la NELA. Sabemos que estas tres instituciones —Harvard, Noroeste y Míchigan— se convertirían en las principales escuelas de negocios y educarían a cientos de estudiantes al año, muchos de los cuales serían futuros dirigentes de empresas privadas tanto en Estados Unidos como en el extranjero (en la actualidad, la HBS presume de sus casi cincuenta mil antiguos alumnos en todo el mundo, además de los graduados en sus cursos cortos de educación para ejecutivos). También sabemos que las contribuciones de la NELA eran cantidades significativas en esa época: en los archivos de la FTC se incluyen fotografías de los cheques destacadas en las primeras páginas de varios periódicos, lo que sugiere que se veían como algo

escandaloso.[304]

Esa publicidad habría sido un anatema para la NELA, cuyos ejecutivos intentaban constantemente restar importancia a su papel «educativo», cuando no lo ocultaban. Es posible que alguna facultad no supiese que sus departamentos aceptaban fondos de un donante con una agenda política e ideológica específica; la NELA, ciertamente, puso todo su empeño para que pareciese que los trabajos que financiaba eran idea del educador. La forma de conseguirlo, explicó un ejecutivo, era contratar a alguien de dentro: «Pienso que no conseguirá usted los resultados que desea si acude personalmente al educador. En este estado [Colorado], aunque la idea se haya originado en el comité, llega a los colegios y universidades a través de un hombre bien situado en los círculos educativos que aborda el tema, *sin mencionar que las empresas de servicios públicos están interesadas en el mismo*. Por tanto, las universidades [pueden pensar que] han desarrollado la idea por propia voluntad y que el comité [meramente] ha procurado prestar toda la ayuda posible».[305] En Harvard, ese papel lo desempeñó Ruggles.

En 1930, el *Boletín de Antiguos Alumnos* de la HBS trató el tema de las actividades académicas de la NELA y la investigación de la FTC, y concluía que las revelaciones de la FTC «indicaban claramente que la relación con las instituciones educativas y los educadores de algunas de las compañías era inapropiada». El *Boletín de Antiguos Alumnos* consideraba que el control de la información por parte de la NELA suponía un obstáculo para los investigadores académicos que querían hacer análisis objetivos. «Allí donde se requería información sobre intrincados problemas de finanzas o de funcionamiento, las compañías no eran proclives a proporcionarla, a menos que conociesen por anticipado la conclusión que alcanzaría el educador y el uso que haría de ella».[306] No obstante, el *Boletín de Antiguos Alumnos* no se centró tanto en el daño a la integridad académica, por nocivo que este fuese, como en las consecuencias para el futuro apoyo de la industria a la escuela. A los educadores, concluía con tristeza, «ahora les asusta desarrollar una relación estrecha con una corporación de servicios públicos o aprobar sus acciones, para no ser vistos como meros mercenarios a sueldo de las corporaciones».[307]

La campaña de propaganda de la NELA prefiguró campañas posteriores de la industria tabacalera para combatir los hechos referidos a sus productos e influir en investigadores científicos y educadores para que defendiesen su punto de vista. Como las grandes tabacaleras, la industria de la electricidad organizó conferencias teóricamente independientes para dar credibilidad a sus engañosos

argumentos y financió investigaciones que le favorecieran. Sin embargo, había una gran diferencia: la industria eléctrica tenía un buen producto. Si se usaba correctamente, la electricidad no mataba a la gente, sino que mejoraba sus vidas. Pero la industria no había sido capaz de suministrar electricidad a aquellos que la necesitaban y la querían, y en ese sentido le había fallado al pueblo estadounidense. Como en el caso de la industria tabacalera, la industria eléctrica negaba sus fallos, fomentaba la desinformación y, cuando se enfrentaba a una evidencia en su contra, intentaba llevar la discusión al tema de la libertad.

Aparentemente, la NELA perdió la batalla. David Nye concluye que la «repulsión pública que causaron las comparecencias de la NELA puso de nuevo la electrificación [rural] en la agenda pública […] y allanó el camino a la legislación del New Deal».[308] Jean Christie, la biógrafa de Morris Llewellyn Cooke, está de acuerdo en que, aunque Energía Gigante fracasó, su punto de vista y el de Pinchot «pasaron a formar parte del New Deal, que, a una escala nacional, llevó a cabo muchas» de sus ideas.[309] En 1935, Cooke se convertiría en director de la Administración de Electrificación Rural.[310]

Por otro lado, Energía Gigante fue rotundamente derrotada en Pensilvania por parte de unos legisladores conservadores que repetían como loros la idea de que Energía Gigante «no solo olía a socialismo, sino que estaba "preñada de los mezquinos aspectos de una confiscación". No solo significaría que la industria eléctrica la controlase un solo hombre —el gobernador—, sino también que Estados Unidos "siguiese a Rusia en la funesta ciénaga del caos comercial y el desastre financiero"».[311]

Más aún, aunque la NELA quedó desacreditada y fue disuelta, al poco tiempo se reconvirtió en el Instituto Eléctrico Edison, que aún existe en la actualidad y sigue siendo un potente grupo de presión político. Su presidente desde 2016, Thomas A. Fanning, ha negado que el impacto humano sobre el clima sea algo real —insistiendo en que los cambios observados son simplemente variabilidad natural— y la corporación que encabeza Fanning, la Compañía del Sur, en Atlanta (Georgia), hasta muy recientemente era conocida por oponerse a que se redujera la emisión de gases de efecto invernadero.[312] Más aún, a pesar de la electrificación rural del New Deal, en la actualidad Estados Unidos todavía tiene un sistema eléctrico predominantemente privado (alrededor del 90 por ciento), que está regulado menos estrictamente que en muchos otros países. De media, los clientes de las compañías de servicios de propiedad pública pagan en torno a un 10 por ciento menos que los de servicios propiedad de inversores, y reciben un servicio más fiable.[313] Cuando en la década de 1990 se intentó desregular el sistema en su totalidad, fue un desastre para los consumidores.[314] La compañía

Enron manipuló las reglas antes de declararse en bancarrota y varios de sus ejecutivos acabaron en la cárcel por fraude, conspiración y tráfico de información privilegiada.[315] La desregulación de la electricidad también demostró ser un desastre para la población de Texas: cuando la red eléctrica estatal falló en medio de una tormenta invernal extrema en 2021, dejó más de 700 muertos y entre 80.000 y 130.000 millones de dólares en daños.[316]

Un siglo después de la inmensa ofensiva de desinformación de la NELA, las evidencias sugieren que el gusto de la industria por los comportamientos abusivos persiste. En 2014, la ciudad de Boulder (Colorado) anunció que finalizaría sus contratos con una empresa privada de servicios públicos —contratos cuya vigencia estaba a punto de expirar— para formar su propia empresa municipal de servicios. La compañía privada demandó a la ciudad, aduciendo que Boulder no tenía derecho legal a actuar de ese modo —en la práctica, que no tenía libertad para contratar—. Temiendo un proceso largo y costoso contra una empresa privada con los bolsillos bien llenos, el ayuntamiento llegó a un acuerdo extrajudicial en el que aceptaba disolver la empresa municipal de servicios que había comenzado a poner en marcha.[317] Tal es el poder del sector privado en el mercado estadounidense y en las mentes de sus ciudadanos.[318]

Es imposible saber qué ocurrió con los libros de texto que la NELA promocionó en las escuelas y llevó a las bibliotecas, al igual que no sabemos cómo evolucionaron a lo largo del tiempo los currículos universitarios en los que influyó la NELA. Pero no hemos encontrado evidencia de ningún intento de eliminar sistemáticamente esos libros de texto de las bibliotecas después de la investigación de la FTC, ni de que los libros rechazados fueran llevados a ningún otro lugar. Tampoco encontramos evidencia de que algún departamento universitario haya tomado medidas para expurgar la influencia de la NELA. En cualquier caso, era poco probable, puesto que una parte central de la estrategia de la NELA era encontrar, apoyar y recompensar a los profesores universitarios cuyos puntos de vista se aproximaran a los de la NELA y procurar que pensasen que habían desarrollado su currículo únicamente «por su propia voluntad». Teniendo esto en cuenta, aquellos departamentos académicos que aceptaron los fondos de la NELA probablemente no vieron necesario adoptar ninguna medida. Pensarían que se trataba de una cuestión de libertad de cátedra y que sus colegas no habían recibido una influencia excesiva. Pero el resultado, como mínimo, habría sido sesgar el debate académico hacia los puntos de vista elegidos por la industria y que muchos programas académicos adoptasen un marco intelectual contrario a la regulación.

También es probable que la campaña de la NELA ayudase a silenciar perspectivas alternativas que muchos intelectuales, particularmente fuera de Estados Unidos, consideraban fiables. Como ha mostrado el historiador Michael Bernstein, la profesión económica en Estados Unidos es notable por su falta de diversidad intelectual, tanto en contraste con otras ciencias sociales como con los departamentos de economía europeos. En los programas de economía estadounidenses, el fundamentalismo de mercado fue durante largo tiempo el enfoque dominante, y en muchos casos aún lo es.[319] Es posible que la NELA perdiera la batalla sobre la electrificación rural, pero ganó la guerra de lo que se enseñaba en las escuelas de negocios estadounidenses.

La campaña de la NELA no solo afirmó falsamente que la electricidad del sector privado era más barata y más eficiente que la del sector público, sino que empleó argumentos que ya se habían utilizado con el trabajo infantil y las indemnizaciones a los trabajadores, según los cuales la intervención pública en el mercado suponía un atentado contra la libertad. De este modo, ayudó a construir un pilar fundamental en la estructura del fundamentalismo de mercado en Estados Unidos y un factor clave en el gran mito del libre mercado: que el estilo de vida estadounidense estaba inextricablemente vinculado al capitalismo de libre mercado y que la intervención del gobierno en el mercado amenazaba ese estilo de vida. Pero quizá lo más importante es que la NELA fue la primera en utilizar la estrategia de insistir en que sus afirmaciones eran ciertas sin tener en cuenta los hechos.

---

[142] Ruth Schwartz argumenta que muchos de estos electrodomésticos no ahorraron trabajo, sino que simplemente cambiaron el carácter del mismo. Véase Cowan, *More Work for Mother: The Ironies of Household Technology from the Open Hearth to the Microwave*, Nueva York: Basic Books, 1985.

[143] David E. Nye, *Electrifying America: Social Meaning of a New Technology, 1880–1940*, Cambridge, Massachusetts: MIT University Press, 1990.

[144] Nye, *Electrifying America.* El modelo británico siguió estando descentralizado y sin un estándar común, en parte debido a la tensión entre los partidos Laborista y Conservador sobre la cuestión de la centralización. Sobre los puntos de vista acerca de la electricidad en países distintos a Estados Unidos en esa época, véase Harold Evans, «The World's Experience with Electrification», *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, n.º 118, 1925, pp. 30-42.

[145] *Ibid.*

[146] Sarah Philips, *This Land, This Nation: Conservation, Rural America, and the New Deal*, Cambridge: Cambridge University Press, 2007, p. 26.

[147] Nye, *Electrifying America*, p. 287.

[148] *Ibid.*, p. 297.

[149] Gifford Pinchot, «Governor Pinchot's Message of Transmittal», en Giant Power Survey Board, Pensilvania, *Report of the Giant Power Survey Board to the General Assembly of the Commonwealth of Pennsylvania*, Harrisburg, Pensilvania: Telegraph Printing Co., 1925, p. III.

[150] *Ibid.*, p. iv.

[151] *Ibid.*, p. xiii.

[152] *Muncie* [Indiana] *Morning Star*, 17 de marzo de 1935, p. 3, citado en Nye, *Electrifying America*, p. 339.

[153] Pinchot, «Message of Transmittal», p. xii.

[154] Gifford Pinchot, «Pinchot Argues for Super Power», *New York Times*, 3 de agosto de 1924, https://www.nytimes.com/1924/08/03/archives/pinchot-argues-for-super-power.html.

[155] Encyclopædia Britannica, «Supply and demand», consultado el 17 de diciembre de 2019, https://www.britannica.com/topic/supply-and-demand. Una de sus formulaciones clásicas es la de Alfred Marshall, *Principles of Economics*, publicada por primera vez en 1890, https://oll.libertyfund.org/title/marshall-principles-of-economics8th-ed#Marshall_0197_857.

[156] Marshall compara las fuerzas en equilibrio con la gravedad, que hace que una corriente de agua interrumpida regrese a su curso natural; sugiere, por tanto, cierto paralelismo con las leyes de la física. Podemos discutir si las leyes de los sistemas naturales son realmente leyes en la misma medida que las leyes de la economía, en tanto que ambas representan situaciones ideales. Véase Nancy Cartwright, *How the Laws of Physics Lie*, Oxford: Oxford University Press, 1983.

[157] En la década de 1990, ATSF se fusionó con Burlington Northern para crear BNSF; hoy BNSF y Union Pacific tienen el duopolio del transporte de mercancías en Estados Unidos.

[158] Richard White, *Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America*, Nueva York: W. W. Norton, 2011.

[159] La matanza de los bisontes ha sido tratada por numerosos trabajos académicos, pero está reflejada de manera magistral en la novela de John Williams *Butcher's Crossing*, Nueva York: Macmillan, 1960. Véase Naomi Oreskes, «The Bloody Autumn of *Butcher's Crossing*», en «Books that Matter», ed. de Arien Mack, número especial, *Social Research*, 89, n.º 2, 2022.

[160] Ronald Kline, *Consumers in the Country: Technology and Social Change in Rural America*, Baltimore: John Hopkins University Press, 2000, p. 132. Kline señala que en 1922 había solo tres mil plantas municipales, pero que su número estaba creciendo y eso preocupaba a la industria eléctrica privada. La cita del texto proviene de William J. Hausman y John L. Neufeld, «How Politics, Economics, and Institutions Shapes Electric

Utility Regulation in the United States 1879–2009», *The Economic and Social Regulation of Public Utilities: An International History*, ed. de Judith Clifton, Pierre Lanthier y Harm Schröter, Nueva York: Routledge, 2013, p. 69.

[161] Kline, *Consumers*, p. 72.

[162] *Ibid.* Véase también la discusión en Thomas Hughes, *Networks of Power: Electrification in Western Society, 1880–1930*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1993.

[163] En 1935, el Congreso aprobó la ley de las sociedades de cartera de servicios públicos, que limitaba sus actividades a un único estado para que la legislación estatal las pudiese regular. Esta ley se derogó en 2005.

[164] Hausman y Neufeld, «How Politics».

[165] Char Miller, *Gifford Pinchot and the Making of Moderns Environmentalism*, Washington D. C.: Island Press, 2001.

[166] W. S. Murray y otros, «A Superpower System for the Region between Boston and Washington», US Geological Survey GS Professional Paper, 123, Washington D. C.: Department of the Interior, 1921, https://pubs.er.usgs.gov/publication/pp123.

[167] Kendrick A. Clemens, *Hoover, Conservation and Consumerism: Engineering the Good Life*, Lawrence: University Press of Kansas, 2000, p. 249, nota 35.

[168] Jean Christie, *Morris Llewellyn Cooke: Progressive Engineer*, Nueva York: Garland Publishing, 1983, pp. 72-73. Véase también Bayla Singer, «Power Politics», *IEEE Technology and Society Magazine*, 7, n.º 4, 1988, pp. 20-27.

[169] Pinchot, «Message of Transmittal», p. viii.

[170] *Ibid.*

[171] *Ibid.*

[172] Gifford Pinchot, «Introduction», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 118, 1, 1925, p. viii. Esta introducción al número especial sobre «Energía Gigante, desarrollo eléctrico a gran escala como factor social» es casi igual al mensaje en el que transmitía el informe de la Junta de Supervisión de Energía Gigante. Varios ensayos en el volumen se refieren al tema de los trabajos penosos y a la idea de que Energía Gigante liberará a las mujeres de los mismos. Véase especialmente Mary Pattison, «The Abolition of Household Slavery», pp. 124-127.

[173] Gifford Pinchot, citado en Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 73.

[174] *Ibid.,* p. 243. Véase también Pinchot, «Introduction», p. viii.

[175] Junta de Supervisión de Energía Gigante, *Informe*, pp. 3-4.

[176] Pinchot, «Introduction», p. ix.

[177] Cooke argumentó, en la misma línea, que lo que se necesitaba no era una propiedad pública, sino la provisión de beneficios públicos. Véase Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 57. Christie considera que Cooke tenía suficiente experiencia en el sector público y había visto lo fácilmente corruptible que era como para ser escéptico acerca de cualquier idea de control gubernamental de la electricidad. No obstante,

Christie también señala que no todos los miembros del comité asesor original estaban de acuerdo al respecto: algunos querían la propiedad pública y otros aborrecían esta idea. Energía Gigante era un compromiso. Véase Christie, *Morris Llewelyn Cooke*, pp. 74-75.

[178] Christie, *Morris Llewellyn Cooke.*

[179] *Ibid.,* p. 46.

[180] *Ibid.,* p. 1. Christie dice también que Cooke estaba influido por el libro de 1914 de Walter Lippman *Drift and Mastery: An Attempt to Diagnose the Current Unrest* (Madison: University of Wisconsin Press), que defiende la planificación científica al mismo tiempo que rechaza las grandes teorías. Fue escrito antes del giro a la derecha de Lippman y su rechazo tanto de la planificación científica como de la económica.

[181] *Ibid.,* pp. 23, 49 y 50.

[182] *Ibid.,* p. 11.

[183] *Ibid.,* pp. 11, 23-37.

[184] *Ibid.,* pp. 33, 79. Como para confirmar ese hecho, cuando Cooke y Pinchot propusieron Energía Gigante, muchos clubes de ingeniería invitaron a hablar a opositores al plan, pero a ningún defensor del mismo.

[185] *Ibid.,* p. 33.

[186] *Ibid.,* p. 47.

[187] Morris Llewellyn Cooke, «Forward», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 118, 1925, p. v.

[188] Pinchot, «Introduction», p. xi.

[189] Acerca de la acusación de que Pinchot era comunista, véase Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 79. Sobre las opiniones de Cooke, especialmente su consideración del «capitalismo como algo dado», véase Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 239.

[190] El capítulo 1 del número especial de los *Annals* sobre «Energía Gigante, un desarrollo eléctrico a gran escala como factor social» es una discusión en torno a la electricidad en el Reino Unido donde se sostiene que el problema no es la falta de energía en el ámbito municipal, sino la poca involucración de los ingenieros en el plan eléctrico del Gobierno del Reino Unido. Véase Heber Blankenhorn, «Power Development in Great Britain», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 118, 1925, pp. 1-9.

[191] Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 71.

[192] *Ibid.*, p. 76.

[193] Pinchot, «Message of Transmittal», p. vii.

[194] *Ibid.*, p. viii.

[195] *Ibid.*, p. v.

[196] *Ibid.*, p. viii; Junta Supervisora de Energía Gigante, *Informe*, p. I.

[197] Un detalle interesante del plan canadiense era que los granjeros que vivían al lado de las carreteras donde se construían las líneas estaban obligados a «ayudar a la construcción […] por un salario adecuado». Consejo Supervisor de Energía Gigante,

Informe, p. 135.

[198] Kline, *Consumers*, p. 132. Véase también Keith Fleming, *Power at Cost: Ontario Hydro and Rural Electrification, 1911–1958*, Montreal: McGill-Queens University Press, 1992. Para una evaluación útil, contemporánea, véase Frederick A. Gaby, «Electrical Development in the Dominion of Canada», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 118, 1925, pp. 21-29.

[199] Véanse Ernest Gruening, *The Public Pays: A Study of Power Propaganda*, Nueva York: Vanguard Press, 1931; y Nye, *Electrifying America.*

[200] Gruening, *The Public Pays*, pp. xv y 28-29.

[201] Gruening, *The Public Pays*; Nye, *Electrifying America*; Hughes, *Networks of Power*; y Judson King, *The Challenge of the Power Investigation to American Educators: Address to the American Political Science Association Convention*, National Popular Government League, 1929. Sobre la fundación de la NELA, véase «General Historical Review of the National Electric Light Association», *The Electrical World*, xix, n.º 9, Nueva York: The W. J. Johnston Company, 1892, p. 133.

[202] Herbert Hoover, citado en Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 61.

[203] Jill Lepore, *These Truths: A History of the United States*, Nueva York: W. W. Norton, 2018.

[204] Herbert Hoover, «Muscle Shoals Veto Message», ficha del Congreso 74, n.º 7, 1931, http://college.cengage.com/history/ayers_primary_sources/vetoesmuscle_shoalsbill_1931.htm.

[205] Kline dice que otros dos presidentes también vetaron proyectos de ley que «habrían creado un precedente del tipo de Ontario» para las empresas privadas de servicios en Estados Unidos, pero no especifica cuáles fueron esos proyectos. Kline, *Consumers*, p. 133.

[206] Hughes, *Networks of Power*; y Gruening, *The Public Pays*.

[207] Gruening, *The Public Pays*, p. 28.

[208] *Ibid.*, p. ix.

[209] Hausman y Neufeld, «How Politics»; véase también Kline, *Consumers*, p. 133.

[210] Hausman y Neufeld, «How Politics», p. 74.

[211] Nye, *Electrifying America*, p. 340.

[212] Kline, *Consumers*, p. 133 («turbia») y p. 139 («poco ética»).

[213] King, *Challenge*, p. 5.

[214] *Ibid.* King eran también amigo y asociado de Morris Llewellyn Cooke. Véase Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 59.

[215] King, *Challenge*, p. 3.

[216] *Ibid.*

[217] *Ibid.*

[218] *Ibid.*, p. 10.

[219] *Ibid.*, p. 5.

[220] Gruening, *The Public Pays*, p. xiii.

[221] *Ibid.*, p. 211. Véase también King, *Challenge*. Gruening fue gobernador del territorio de Alaska entre 1939 y 1953, y senador de Estados Unidos por Alaska desde 1959 (después de que Alaska se convirtiera en estado) hasta 1969.

[222] Gruening, *The Public Pays*, p. 180.

[223] Nye, *Electrifying America*, p. 340.

[224] Calculadora de la inflación del IPC, https://www.in2013dollars.com/us/inflation/1945?amount=1000000.

[225] Gruening, *The Public Pays*, p. 181.

[226] *Ibid.*, p. 181.

[227] *Ibid.*, p. 174.

[228] *Ibid.*, p. 19.

[229] *Ibid.*, p. xiii. La NELA también empleó películas; véase Paul Monticone, «"Useful Cinema" of What Use? Assessing the Role of Motion Pictures in the Largest Public Relations Campaign of the 1920s», *Cinema Journal*, 54, n.º 4, 2015, p. 43, http://www.jstor.org/stable/43653129.

[230] *Ibid.*, p. 237.

[231] Fleming, *Power*, p. 104. Véase también Gruening, *The Public Pays*, p. xxiii.

[232] Gruening, *The Public Pays*; Robert F. Hirsch, *Powering American Farms: The Overlooked Origins of Rural Electrification*, Baltimore: John Hopkins University Press, 2022. Véase también E. A. Stewart, *Red Wing Project on Utilization of Electricity in Agriculture* («proyecto Red Wing sobre utilización de la electricidad en la agricultura»), 1928.

[233] Gruening, *The Public Pays*, p. 72; véase también Fleming, *Power*, pp. 104-105.

[234] Gruening, pp. 72-73; también Fleming, pp. 105-106.

[235] Gruening, pp. 74-75.

[236] *Ibid.*, p. 198.

[237] Fleming, *Power*, p. 105. Fleming argumenta que el informe de Stewart no estaba tan sesgado como afirmaba la Comisión de Energía Hidroeléctrica de Ontario, pero que era engañoso en un aspecto central. En lugar de comparar los costes de la energía hidroeléctrica de Ontario con una empresa de servicios que suministrase a clientes rurales en un entorno comparable, Stewart los comparó con «un desempeño ideal y después demostró lo lejos que estaba la Comisión de ese ideal» (p. 106). Stewart también afirmó que el coste real había sido subestimado por los oponentes de Energía Hidroeléctrica de Ontario, porque no se tenían en cuenta los costes que recaían en los contribuyentes canadienses. Hasta donde sabemos, este argumento era infundado, porque Energía Hidroeléctrica de Ontario estaba financiada por bonos y la comisión suministraba energía a los municipios a un coste que incluía la financiación de la deuda. Véase Gaby, «Electrical Development», p. 28, y la discusión en Christie, *Morris Llewellyn Cooke*, p. 58.

[238] Gruening, *The Public Pays*, pp. 46, 70.

[239] *Ibid.*, p. 67.

[240] *Ibid.*, p. 68.

[241] *Ibid.*, pp. xxv y 65.

[242] Kline, *Consumers*, pp. 136-137, señaló que otros grupos industriales, como el Comité sobre la Relación entre la Electricidad y la Agricultura (una confederación industrial que, irónicamente, incluía a la NELA), adoptaron el punto de vista opuesto: si se podía convencer a los granjeros para que usasen una gran cantidad de electricidad, esto generaría la suficiente demanda como para que las regiones rurales se volviesen lo suficientemente atractivas para los servicios eléctricos privados. Entre otras cosas, persuadieron a algunas empresas de que contrataran a expertos en economía doméstica para ayudar a expandir el mercado doméstico. Una gran parte de este trabajo consistía en promover el uso de electrodomésticos, sobre la base de sus supuestos efectos en ahorro de trabajo. Una profesora que trabajaba con CREA, Eloise Davison, se convertiría posteriormente en jefa de economía doméstica de la NELA. Véase también Cowan, *More Work for Mother*.

[243] Gruening, *The Public Pays*, p. 65.

[244] *Ibid.*, p. 83.

[245] *Ibid.*, p. 84.

[246] *Ibid.*, pp. 87-88.

[247] *Ibid.*, p. 85.

[248] *Ibid.*, p. 90.

[249] *Ibid.*, pp. 90-91.

[250] *Ibid.*, p. 91.

[251] *Ibid.*, p. 89.

[252] *Ibid.*, p. 91.

[253] «Public Utilities Propaganda in the Schools, 28 de junio de 1928», *Editorial Research Reports 1928*, vol. II, https://library.cqpress.com/cqresearcher/document.php?id=cqresrre1928062800.

[254] Gruening, *The Public Pays*, p. 87.

[255] «Public Utilities Propaganda».

[256] Gruening, *The Public Pays*, pp. 83-84; «Public Utilities Propaganda».

[257] *Ibid.*, p. 102; «Public Utilities Propaganda».

[258] *Ibid.*, p. 105; «Public Utilities Propaganda».

[259] Gruening, *The Public Pays*, p. 93.

[260] *Ibid.*, pp. 94-95.

[261] *Ibid.*, p. 105.

[262] «Public Utilities Propaganda».

[263] Gruening, *The Public Pays*, p. 107.

[264] *Ibid.*, p. 106.

[265] «Public Utilities Propaganda».

[266] *Ibid.*

[267] *Ibid.*

[268] *Ibid.*, pp. 26-27. Gruening, *The Public Pays*.

[269] «Carta del presidente de la Comisión Federal de Comercio en Respuesta a las Resoluciones del Senado n.os 83 y 112. Documentos 1432 a 2575», 70.º Congreso, 1.ª sesión, Washington D. C.: Government Printing Office, 1930, p. 797.

[270] NELA, «Proceedings of the 49th Convention», 1926, 310, carpeta 12, caja 15. Clyde Orval Ruggers Papers, Archivos de la HBS, Biblioteca Baker, Colección Histórica, Harvard Business School. Este ponente era el presidente del Comité para la Cooperación con las Instituciones Educativas, que participaba en la convención de la NELA de 1926.

[271] Citado en «Public Utilities Propaganda».

[272] Gruening, *The Public Pays*, p. 64.

[273] *Ibid.*, p. 145.

[274] *Ibid.*, pp. 223-224.

[275] *Ibid.*, p. 69; «Public Utilities Propaganda».

[276] Gruening, *The Public Pays*, p. 40.

[277] Wendy L. Wall, *Inventing the «American Way»: The Politics of Consensus from the New Deal to the Civil Rights Movement*, Oxford: Oxford University Press, 2008; véase también Christie, *Morris Llewelyn Cooke*, p. 53.

[278] «Carta del presidente de la Comisión Federal de Comercio», p. 380.

[279] Gruening, *The Public Pays*, p. 40.

[280] «Carta del presidente… Documentos 1435 a 2575», p. 379.

[281] *Ibid.*, p. 53.

[282] *Ibid.*, pp. 71-72.

[283] Naomi Oreskes, «Jeffrey Epstein's Harvard Connections Show How Money Can Distort Research», *Scientific American*, 1 de septiembre de 2020, https://www.scientificamerican.com/article/jeffrey-epsteins-harvard-connections-show-how-moneycan-distort-research/.

[284] Gruening, *The Public Pays*, p. 81.

[285] King, *Challenge*, p. 69.

[286] «Notes from Speech to the Association of Electragists», 29 de mayo de 1928, p. 2, carpeta 24, caja 1, documentos de Philip Cabot, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Harvard Business School.

[287] «Informe FTC», p. 625, Harvard Business School, «National Electric Light Association Education Survey, 1927», carpeta 12, caja 15, documentos de Clyde Orval Ruggles, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Harvard Business School. Parece que Ruggles copió páginas (622-638) del informe FTC relacionadas con Harvard y las puso entre sus documentos personales, que ahora están organizados dentro de esta carpeta. Asociación Nacional de la Luz Eléctrica, *National*

Electric Light Association Bulletin, VIII, Nueva York: National Electric Light Association, 1921. Sobre la cuestión salarial, véase Asociación Nacional de la Luz Eléctrica, *National Electric Light Association Bulletin*, XII, Nueva York: National Electric Light Association, 1925, pp. 716-717: «En octubre de 1925, se informó de que este trabajo [investigación en la HBS financiada por la NELA] estaba progresando satisfactoriamente. El personal [Cabot y sus ayudantes] y doscientos estudiantes han reunido, y estaban estudiando, doscientos casos prácticos y su intención era examinar un millar de casos prácticos y seleccionar alrededor de doscientos de ellos para usarlos en el curso [el curso de la HBS de Cabot]».

[288] «Informe FTC».

[289] Citado en *ibid.,* p. 625.

[290] Cabot, Public Utilities Fortnightly, 1933, «The Dangers of Rigid Rate Fixation, or a Critical Period» 17/8/1933, en p. 9, carpeta 46, caja 1, documentos de Philip Cabot, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard. Véase también «Prof. Philip Cabot of Harvard Dead», *New York Times*, 26 de diciembre de 1941, https://www.nytimes.com/1941/12/26/archives/prof-philip-cabot-of-harvard-dead-economist-lecturer-on-staff-of.html.

[291] También defendió la regulación estatal frente a la federal, recurriendo a los ferrocarriles como modelo; una idea ridícula, dados los bien conocidos fallos de la regulación estatal de los ferrocarriles. Véase Philip Cabot, «The Public Utilities of Little Red Riding Hood», *New York Sun*, 4 de enero de 1936, carpeta 46, caja 1, documentos de Philip Cabot, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard.

[292] *Ibid.*

[293] «Public Utilities Propaganda».

[294] King, *Challenge*, pp. 47-48.

[295] Recorte de prensa del *Washington Herald*, 10 de mayo de 1928, carpeta 27, caja 1, documentos de Clyde Orval Ruggles, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard.

[296] *Ibid.*

[297] «Data from the Replies of Educators Concerning the Cooperation of the Utility Industry and Educational Institutions», carpeta 12, caja 15, documentos de Clyde Orval Ruggles, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard.

[298] Ruggles, «Data from the Replies of Educators», p. 3.

[299] La NEA informó de que, en octubre de 1927, se realizó un estudio nacional sobre servicios públicos docentes bajo la dirección del decano Ruggles, por el que se le pagó un salario de quince mil dólares al año. Si esta cifra es correcta, equivaldría a alrededor de un cuarto de millón de dólares en la actualidad, según https://www.in2013dollars.com/us/inflation/1929?amount=15000.

[300] Clyde Ruggles a George Rightmire, 4 de mayo de 1928, carpeta 13, caja 15, documentos de Clyde Orval Ruggles, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard.

[301] «Public Utilities Propaganda».

[302] *Ibid.*

[303] Estados Unidos, Comisión Federal de Comercio, *Reprint of official report of proceedings before the Federal Trade Commission in the matter of investigation of public utility corporations under Senate resolution number 82… Public hearings at Federal Trade Commision Building, 2004 D Street*, Washington D. C., Nueva York: National Electric Light Association, 1928.

[304] *Boston Post*, 12 de mayo de 1928, y *New York American*, 1 de mayo de 1928. El *Boston Post* señaló que en el seno de la investigación de la FTC «se ha realizado una nítida distinción entre las contribuciones financieras a las universidades […] y a los "estudios" de libros de texto y "catecismos" para secundaria sobre la propiedad pública, que han jugado también un papel en los esfuerzos educativos del grupo energético». Clipping, documentos de Clyde Orval Ruggles, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard.

[305] Gruening, *The Public Pays*, p. 43 (la cursiva es del original).

[306] *Boletín de Antiguos Alumnos de la Escuela de Negocios de Harvard*, VI, julio de 1929-noviembre de 1930, «Public Utilities: A Survey of the [NELA] Committee on Cooperation with Educational Institutions of the National Electric Light Association», carpeta Empresas 10, caja 7, documentos de Philip Cabot, Archivos de la HBS, Colecciones Históricas de la Biblioteca Baker, Escuela de Negocios de Harvard. El comité en cuestión es el Comité de la NELA de Cooperación con Instituciones Educativas. Las citas en pp. 13 y 16, respectivamente.

[307] *Ibid.*

[308] Nye, *Electrifying America*, p. 340.

[309] Christie, *Morris Llewelyn Cooke*, p. 86.

[310] J. V. Deyo, «Papers of Morris L. Cooke, 1914–1953, Description of Material», cortesía de la Biblioteca Franklin D. Roosevelt, Hyde Park, Nueva York, 12538, consultado el 23 de julio de 2021, https://www.fdrlibrary.org/documents/356632/390886/findingaid_cooke.pdf/10837c86-580e-4ef8-bbe8-055ab9b99fbe.

[311] Hughes, *Networks of Power*, p. 312.

[312] Centro de Investigación sobre el Clima, Instituto Eléctrico Edison, consultado el 23 de julio de 2021, https://climateinvestigations.org/trade-association-pr-spending/edison-electric-institute/; Daniel Tait, «Tom Fanning Floats Misleading Updated Greenhose Gas Coal», Instituto de Política Energética, 16 de abril de 2020, https://www.energyandpolicy.org/tom-fanning-floats-misleading-updated-greenhouse-gasgoal-in-podcast-interview/.

[313] Asociación Americana de Energía Pública, «Stats and Facts», consultado el 31 de julio de 2021, https://www.publicpower.org/public-power/stats-and-facts.

[314] Troy Segal, «Enron Scandal: The Fall of a Wall Street Darling», Investopedia, 19 de enero de 2021, https://www.investopedia.com/updates/enron-scandal-summary/; Peter Bondarenko, s. v. «Enron Scandal», en Encyclopædia Britannica, 7 de octubre de 2019, https://www.britannica.com/event/Enron-scandal.

[315] Matt Stevens y Matthew Haag, «Jeffrey Skilling, Former Enron Chief, Release After 12 Years in Prison», *New York Times*, 22 de febrero de 2019, https://www.nytimes.com/2019/02/22/business/enron-ceo-skilling-scandal.html.

[316] Las primeras noticias subestimaron enormemente las muertes; véanse Natalie Neysa Alund, «How Did at Least 86 People Die in the Austin Area During Texas Freeze? It Remains a Mistery», *Austin American Statesman*, 26 de febrero de 2021, https://www.statesman.com/story/news/2021/02/25/texas-power-outrage-death-toll-medical-examiner-processing-86-cases/6808150002/; y Umair Irfan, «Why Every State is Vulnerable to a Texas-Style Power Crisis», *Vox*, 11 de marzo de 2021, https://www.vox.com/22308149/texas-blackout-power-outrage-winter-uri-grid-ercot.
Posteriormente, las estimaciones fueron incluso de mayor magnitud: «Data-Driven Report Says 700 Died in Texas' February Power Outages, Not the 151 Reported by the State», *San Antonio Current*, 27 de mayo de 2021, https://www.sacurrent.com/the-daily/archives/2021/05/27/data-driven-report-says-700-died-in-texas-february-power-outages-not-the-151-reported-by-the-state. Sobre los costes monetarios, véase Garret Golding, Anil Kumar y Karel Mertens, «Cost of Texas' 2021 Deep Freeze Justifies Weatherization», Reserva Federal de Dallas, 15 de abril de 2021, https://www.dallasfed.org/research/economics/2021/0415.aspx.

[317] Robert Walton, «Xcel, Boulder to Settle Lawsuit: City Agrees to Disolve Utility», Utility Dive, 24 de mayo de 2018, https://www.utilitydive.com/news/xcel-boulderto-settle-lawsuit-city-agrees-to-dissolve-utility/555523/.

[318] En la década de 1930, cuando el Gobierno federal estadounidense asumió la tarea de la electrificación rural, fue acusado de planificar todo el orden social (véase capítulo 3), una acusación que más tarde repitieron la industria tabacalera y los que la apoyaban. Investigamos este tema en Naomi Oreskes y Erik Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientist Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury, 2011, especialmente pp. 163-165 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez]. Este argumento lo emplearon también los opositores libertarios del cambio climático.

[319] Michael A. Bernstein, *A Perilous Progress: Economist and Public Purpose in Twentieth-Century America*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001. Para un punto de vista opuesto, véase Raj Chetty, «Yes, Economics Is a Science», *New York Times*, 20 de octubre de 2013, https://www.nytimes.com/2013/10/21/opinion/yes-economics-is-a-science.html.

03

Luchar contra el New Deal

El 29 de octubre de 1929, la Bolsa de Nueva York colapsó. El gran crac fue el día de mayores pérdidas de la historia del mercado de valores. En semanas, el 40 por ciento de su valor se evaporó. Wall Street —el icono del capitalismo estadounidense— parecía estar en caída libre. Fue un fallo de mercado a gran escala y desencadenó la peor depresión de la historia de Estados Unidos.[320]

Se presenta normalmente a Herbert Hoover como un desafortunado presidente del *laissez faire* incapaz de tomar ninguna medida sensata para remediar la catástrofe económica.[321] Pero, como secretario de comercio durante la mayor parte de la década de 1920 (durante la presidencia de Warren Harding), había advertido contra las arriesgadas prácticas del mercado de valores —particularmente, la compra de acciones a préstamo— y había sugerido la necesidad de una regulación pública del mismo.[322] No obstante, como la mayoría de la comunidad financiera estadounidense, Hoover esperaba que el mercado se recuperara después del crac y que a continuación lo hiciera la economía real. Después de todo, no se podía decir que fuese la primera crisis bursátil de la historia de Estados Unidos —el final del siglo XIX había estado plagado de crisis y estallidos de pánico— y, como republicano que valoraba el individualismo y un gobierno federal de mínimos, Hoover era reacio a implicar a Washington en el rescate de la economía. Pero a medida que la bolsa y la economía no se «autocorregían» y el desempleo aumentaba, muchas personas le

instaron a que hiciera *algo*. Pero ¿qué?

Un sitio por el que empezar era la sobreproducción. Una economía robusta era algo bueno, pero las granjas y las fábricas estaban produciendo más de lo que los estadounidenses se podían permitir comprar, lo que llevó a una espiral mortífera de caídas de precios, bancarrotas y cierres. La situación era especialmente sombría en el sector agrícola: los precios de los alimentos habían presenciado precipitadas caídas durante toda la década de 1920. Durante y después de la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos había avanzado mucho en la mecanización de la agricultura, incrementando la producción total. La producción europea de alimentos también se había recuperado de la guerra, lo que llevó a un sustancial excedente alimentario y a una escasa demanda de importaciones estadounidenses. A medida que se acumulaban las quiebras de granjas, se producía una caída de la demanda de semillas, maquinaria agrícola, petróleo y otros productos, en un ciclo de precios y demanda a la baja.

Hoover creía que el problema podría solucionarse por medio de medidas voluntarias y «asociacionalismo». Unos empresarios razonables verían sin duda que la sobreproducción no beneficiaba a nadie; Hoover pensó que se les podía persuadir de que recuperaran la rentabilidad limitando la producción, idealmente a través de acuerdos alcanzados en las asociaciones profesionales, que, para entonces, existían en muchas industrias. Pero Hoover *no impondría límites* a la producción ni pediría al Congreso una ley en ese sentido —eso olería a planificación centralizada—. Esperaba que «el Mercado» respondiese.

No lo hizo. Ninguno de esos esfuerzos resolvió la crisis agraria, por no hablar de la Depresión en general, y a mediados de la década de 1930 una sequía diezmó la agricultura del Medio Oeste y, con ella, los bancos del Medio Oeste. El Congreso aprobó la Ley de Aranceles Smoot-Hawley en 1930, diseñada para ayudar a los industriales imponiendo unos rígidos aranceles a las importaciones, pero los socios comerciales de Estados Unidos tomaron represalias y cortaron de raíz una potencial solución para que la agricultura se recuperase: exportar el exceso de producción.

Las consecuencias financieras del descenso de los ingresos agrarios y del aumento de las quiebras fueron muy diferentes a lo que sucedería hoy. No había un seguro federal para las cosechas. Tampoco había un seguro de depósitos federal, de manera que cuando un banco se hundía, sus depositantes perdían el dinero. Los granjeros cuyos bancos comunitarios colapsaban no tenían manera de financiar la siembra del año siguiente, así que aunque un granjero individual se hubiese mantenido a flote, podría, al final, hundirse. Por ley, la actividad bancaria era enteramente local. Había algunos bancos estatales, pero no había

bancos comerciales nacionales, por lo que la caída de un banco local debida al hundimiento del sector agrario socavaba también los negocios locales adyacentes. Un solo año de sequía podía dañar gravemente la economía de una región agrícola; una sequía de varios años sería devastadora. Eso es lo que sucedió a comienzos de la década de 1930, cuando el Dust Bowl (una época con fuertes tormentas de polvo) sacudió las Grandes Llanuras. Durante la presidencia de Hoover, entre 1929 y 1933, una cuarta parte de los granjeros estadounidenses perdieron sus tierras.[323]

El Congreso intentó proporcionar préstamos para comprar semillas y ganado, pero Hoover se opuso también a esa medida argumentando que prestar dinero a los granjeros no era una función del Gobierno federal. También se opuso a los esfuerzos del Congreso por apoyar el subsidio de desempleo estatal y de gestión privada. Hoover se había ganado la reputación de humanitario por su lucha contra el hambre en Europa tras la Primera Guerra Mundial, pero su humanitarismo no incluía el uso del poder federal ni de la financiación federal para proporcionar ayuda social en casa. Más bien consideraba las ayudas federales de emergencia como socialistas y antiestadounidenses. Según la visión del mundo de Hoover, las ayudas debían provenir de los Gobiernos municipales y las organizaciones de beneficencia privadas.[324]

A medida que la Depresión empeoraba y Hoover se negaba a hacer más, la oposición política aumentó. En las elecciones de mitad de mandato de 1930, los republicanos apenas conservaron la Cámara de Representantes y retuvieron el control de un Senado dividido a la mitad por el voto de calidad del vicepresidente.[325] Al poco tiempo, los republicanos perderían dos elecciones especiales, por lo que en 1931 los demócratas controlaban la Cámara.

A comienzos de 1932, estaba claro que Hoover se enfrentaría a un fuerte contrincante demócrata, pero lo que no estaba tan claro era quién sería ese contrincante. El candidato demócrata más conocido era el popular Alfred E. Smith, antiguo gobernador de Nueva York, pero para Smith era difícil triunfar fuera de Nueva York. Era católico y representaba a la clase obrera urbana, en gran medida de origen inmigrante; pero, además, era lo que entonces se llamaba «un húmedo», alguien que consideraba que la ley seca suponía un abuso por parte de la mayoría protestante blanca sobre la minoría inmigrante, principalmente católica. Smith quería que las elecciones presidenciales de 1932 se centrasen en rechazar la decimoctava enmienda; su oponente, Franklin Delano Roosevelt, quería centrarse en la economía.[326] En la batalla por la nominación, Roosevelt derrotó fácilmente a Smith.

En su discurso de aceptación, Roosevelt prometió un «nuevo pacto (*new deal*) para el pueblo estadounidense».[327] Un elemento principal sería la transparencia en los mercados de valores como respuesta al crac de la bolsa: «Que entre la luz del día en la emisión de valores, extranjeros y domésticos, que se ofrecen para la venta al público inversor […]. La publicidad es la enemiga de la corrupción».[328] El pacto también incluía numerosas obras públicas, algunas de conservación del suelo y de reforestación, para poner a los estadounidenses a trabajar, y medidas de emergencia para reducir el exceso de oferta de productos agrícolas.

Con el New Deal, el Gobierno federal no se limitaría a impulsar el mercado, sino que lo dirigiría allí donde fuera necesario. Como Roosevelt sabía que sus oponentes le acusarían de fomentar el socialismo, les advirtió que eran precisamente ellos quienes hacían peligrar el futuro del capitalismo; el objetivo de Roosevelt no era promover el socialismo, sino prevenirlo. Si el New Deal se hundía, «el resentimiento por el fracaso de […] los líderes republicanos a la hora de solucionar nuestros problemas podría degenerar en un radicalismo irracional».[329]

El año de las elecciones se sucedió un número creciente de bancos en quiebra, lo cual derivó en una crisis nacional los cuatro meses transcurridos entre el día de las elecciones y el de la proclamación del nuevo presidente (en aquel entonces, el 3 de marzo). Nevada obligó a los bancos a cerrar la semana anterior a las elecciones para evitar que el pánico se extendiera. Llegado el mes de marzo, nueve estados más actuaron en el mismo sentido, y otros cuantos pusieron severas condiciones a quienes querían retirar efectivo. Hoover culpó de la crisis a Roosevelt, a quien acusó de no apoyar sus medidas políticas, pero tanto Hoover como Roosevelt se asesoraron legalmente para saber si el presidente tenía competencia para ordenar que los bancos cerraran temporalmente a nivel nacional. Ambos recibieron la misma respuesta: sí, en aplicación de la ley de 1917 sobre comercio con el enemigo. Los funcionarios de la Reserva Federal suplicaron a Hoover que diese la orden y redactaron un proyecto de ley para presentarlo en el Congreso; Hoover se negó. A la una de la mañana del lunes 6 de marzo de 1933 —solo treinta y seis horas después de su nombramiento como presidente—, Roosevelt declaró el cierre bancario y envió el proyecto al Congreso.[330] Durante una semana de marzo de 1933, la totalidad de las actividades bancarias fueron suspendidas en todo el país.[331]

El cierre bancario de Roosevelt fue el principio de una oleada de reformas financieras. Su proclamación fue ratificada por una Ley de Rescate Bancario de Emergencia aprobada por el Congreso el 9 de marzo, apoyada por la promesa de la Reserva Federal de proporcionar a los bancos liquidez ilimitada para que

asumieran las demandas de retirada de depósitos. Fue seguida por la ley bancaria de 1933 (a menudo llamada la Ley Glass-Steagall), que separó la banca comercial de la de inversión, creó la Corporación Federal de Garantía de Depósitos (FDIC) para proteger a los (pequeños) depositantes de bancos comerciales y reorganizó la Reserva Federal. La Asociación Nacional de Fabricantes se opondría a Glass-Steagall sobre la base de que socavaría las buenas prácticas bancarias —como si, para empezar, las malas prácticas bancarias no hubiesen necesitado la ley—.[332] Glass-Steagall también permitió a la Reserva Federal limitar los tipos de interés que había que pagar por los depósitos y prohibió que las cuentas corrientes generasen intereses. A medida que reabrían los bancos, los ciudadanos empezaron a volver a ingresar sus fondos (y oro).[333] La reforma había restaurado la confianza en el sistema financiero. La crisis bancaria se había resuelto.

Otras reformas incluían la Ley de Valores Bursátiles de 1934, que obligaba a publicar el respaldo financiero de las nuevas emisiones de acciones. Una investigación que había comenzado seis años atrás la Comisión Federal de Comercio sobre la financiación de los servicios públicos y una investigación paralela del Comité Bancario del Senado sobre Wall Street culminaron con la aprobación de la Ley de Bolsa y Valores de 1935, que creó la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) para una regulación más general de los mercados financieros del país.[334]

También se llevaron a cabo reformas en los servicios públicos. Al igual que Gifford Pinchot y Morris Llewellyn Cooke, Roosevelt pensaba que la electricidad era fundamental para el desarrollo económico de la nación, así como para la calidad de vida de sus ciudadanos. Pero las empresas de suministro eléctrico se interponían en el camino de la reforma; o más exactamente, los monopolios de suministro eléctrico. A medida que, a principios del siglo xx, los estados habían intentado regularlas, las empresas de suministro eléctrico se habían transformado en *holdings* empresariales y se habían inmunizado contra la autoridad federal y estatal. Roosevelt decidió imponerse a estos «monopolios de la energía» mediante la regulación federal.[335]

La regulación se volvió políticamente asumible en parte por el colapso en 1932 de uno de los más tristemente famosos monopolios, la Compañía de Servicios del Medio Oeste. Su fundador era Samuel Insull, el empresario de Chicago que había financiado la pionera Estación de Pearl Street, de Thomas Edison —la primera planta central de generación eléctrica de Estados Unidos—, y que después fue presidente de la NELA en 1897.[336] Roosevelt no derramó muchas lágrimas cuando se hundió la Compañía de Servicios del Medio Oeste.

Más bien aprovechó la oportunidad para recordar a los estadounidenses que monopolios tan «monstruosos» como el de Insull, además de enormes, eran enormemente corruptos.[337] La Compañía de Servicios del Medio Oeste había ejercido «el control sobre cientos de miles de compañías, había distribuido valores entre cientos de miles de inversores y se había quedado con su dinero hasta una cantidad que alcanzaba el billón y medio de dólares. «¡No millones, sino billones!», bramó Roosevelt. Habían realizado «incrementos nominales arbitrarios del valor de activos y una inflación de vastas cuentas de capital». Y habían pagado dividendos del capital, mientras ocultaban la realidad a sus inversores, que «no eran conscientes de que las subsidiarias sólidas habían sido exprimidas sin pausa para mantener vivas a las hermanas más débiles de la gran cadena». Roosevelt concluyó: «El "nuevo pacto", como vosotros y yo sabemos, puede aplicarse a muchas cosas. Amigos míos, no cabe duda de que puede aplicarse a la relación entre los servicios públicos eléctricos, por un lado, y los consumidores e inversores, por otro».[338]

Roosevelt llevó a cabo dos grandes reformas de los servicios públicos. La primera consistió en recuperar el proyecto Muscle Shoals (al que se había opuesto tan fervientemente la industria eléctrica) como un servicio público de propiedad federal, parte de la nueva Autoridad del Valle del Tennessee (TVA). En cierto sentido, la TVA era similar a Energía Gigante, y la ley por la que se creó la TVA, firmada en mayo de 1933, generó una amarga lucha entre las empresas privadas de suministro eléctrico en el valle del Tennessee y el Gobierno federal, una lucha que llegaría al Tribunal Supremo (donde venció el Gobierno). También convirtió en personaje público a Wendell Willkie, que encabezaría la campaña de la industria de los suministros eléctricos contra la TVA y se enfrentaría a Roosevelt en las elecciones presidenciales de 1940.[339]

La segunda de estas reformas fue la Ley de *Holdings* de Servicios Públicos (PUHCA), aprobada en agosto de 1935. Esta ley incluía una cláusula que las empresas de servicios públicos consideraban que suponía su «sentencia de muerte»: los *holdings* tenían que demostrar al SEC que proporcionaban un valor añadido o, de lo contrario, serían divididos en varias empresas.[340] La PUHCA fue menos controvertida que la Ley de la TVA, quizá porque los *holdings*, en gran medida, se desmantelaron solos antes de que lo hiciese el SEC. Pero, en ambos casos, las empresas de servicios públicos plantearon el mismo argumento: la regulación federal de los servicios públicos era una violación inconstitucional del derecho de propiedad. Al menos en la década de 1930, el Tribunal Supremo no estaba de acuerdo. Uno de los abogados que llevaron las demandas hasta el alto tribunal fue Willkie.

Este había trabajado como asesor de la Corporación Mancomunitaria y del Sur, un *holding* de servicios públicos; en 1933 se convirtió en su presidente.[341] La compañía gestionaba servicios públicos en varios estados, entre los que se encontraban Energía de Alabama y la Compañía Eléctrica de Tennessee (TEPCO), con sede en Chattanooga y con infraestructuras hidroeléctricas en el este de Tennessee.[342] La TVA estaba organizada como una corporación de propiedad pública que asumiría la propiedad y gestión de la presa Wilson en Muscle Shoals, Alabama (construida por ingenieros del Ejército entre 1918 y 1924). Montaría su propio sistema de generación y transmisión a lo largo de los siete estados del valle del Tennessee y vendería la energía directamente a los consumidores y a otras empresas de servicios públicos. Willkie y la compañía que representaba competían frontalmente con la nueva agencia.

La estructura de la TVA era distinta de la de otros desarrollos hidroeléctricos de la época, como la presa Hoover, que en un principio gestionaba el Departamento de Aguas y Electricidad de Los Ángeles y Edison Sur de California, de manera que el Gobierno no entraba en competencia directa con las empresas de servicios públicos. El Gobierno federal había construido y era propietario de la presa Hoover, pero las empresas de servicios públicos generaban y vendían la electricidad con contratos de larga duración. La TVA también podía haber seguido ese modelo, pero ese no era el proyecto de Roosevelt.

Durante su mandato como gobernador de Nueva York, Roosevelt se había enfrentado a la espinosa cuestión de cómo establecer un precio «justo» para la electricidad. Las empresas de servicios públicos cobraban tarifas distintas por la electricidad de uso residencial y por la industrial, y también según la localidad. Roosevelt había defendido que los servicios públicos de propiedad gubernamental podían servir de referencia para que los Gobiernos estatales determinasen cuál era exactamente el precio justo. Esas referencias ya existían en otras áreas de la economía, como la construcción naval, donde la Marina de Estados Unidos administraba sus propios astilleros. El Ejército de Estados Unidos también gestionaba fábricas de explosivos, lo que durante la Primera Guerra Mundial generó un conflicto con la Corporación DuPont (Pierre du Pont había establecido un precio más alto de lo que el Ejército consideraba justo).[343] La TVA sería la referencia de Roosevelt a nivel nacional para la regulación de las empresas de servicios públicos.

El enfoque de la TVA con respecto a la estructura de precios demostró ser más innovador que el de las empresas de servicios públicos con las que en teoría competía. Uno de los tres comisionados nombrados por Roosevelt para gestionar la agencia, David Lilienthal, pensaba que las empresas privadas de servicios

públicos se estaban autosaboteando al mantener unas tarifas demasiado altas para la mayor parte de sus clientes. Bajar los precios fomentaría un mayor consumo, lo que llevaría a una mayor demanda y un aumento de los beneficios. Para demostrar su teoría, Lilienthal hizo que la TVA ofreciese tarifas más bajas que las empresas locales de servicios públicos. También negoció acuerdos con empresas eléctricas para desarrollar y comercializar electrodomésticos desde la propia TVA y para ofrecer a los consumidores financiación para que fuesen asequibles. La compañía de Willkie, TEPCO, cooperó con el programa de electrodomésticos, aunque al principio no participó en el programa experimental de bajar las tarifas. Cuando se publicaron los resultados de los experimentos de Lilienthal, TEPCO ya seguía ese modelo y ofrecía tarifas más bajas para incentivar el consumo. Esta estructura según la cual el precio unitario de la energía disminuía a medida que aumentaba el consumo sería la dominante en el mercado eléctrico hasta la década de 1970.

Lilienthal tenía razón con respecto a las tarifas, pero eso no puso fin al conflicto entre las empresas de servicios públicos y la TVA, que se siguió desarrollando en el ámbito de la opinión pública y en los tribunales. Para 1937, se habían presentado treinta y cuatro demandas contra la TVA, tres de las cuales llegaron al Tribunal Supremo. El Instituto Eléctrico Edison, reconstruido sobre las ruinas de la NELA, opinaba que la TVA era «palmariamente inconstitucional». Los tribunales no estaban de acuerdo: la TVA ganó los tres procesos.[344]

En un discurso pronunciado ante el Club de Economía de Nueva York en enero de 1935 —con Lilienthal entre el público—, Willkie realizó una serie de críticas a la TVA que repetían los argumentos engañosos de la NELA en la década de 1920 y presagiaban los que se usarían en el futuro. Volvió sobre la cuestión de los costes relativos, afirmando (de nuevo falsamente) que la electricidad generada por la Comisión de Energía Hidroeléctrica de Ontario era más cara que la generada por el sector privado. Planteó el falaz argumento según el cual «la iniciativa privada [había] puesto la electricidad en el lugar que ocupa ahora en nuestro hogar y en nuestra vida industrial», oscureciendo la realidad de que el Gobierno había intervenido ahí donde el sector privado había fracasado.[345]

Los «hechos» de Willkie eran, en el mejor de los casos, dudosos, pero también planteó argumentos de principios, algunos de los cuales eran razonables. El primero era que un Gobierno que hacía negocios podía esquivar toda supervisión. La TVA, argumentaba, no tenía que rendir cuentas a las instituciones que regulaban las empresas privadas de servicios públicos, lo que era al mismo tiempo injusto e imprudente. «Estoy a favor de la regulación tanto de los *holdings* de servicios públicos de propiedad gubernamental como de las acciones del

Gobierno, porque creo que la naturaleza humana es muchas veces débil y cuando los hombres realizan actividades no sometidas a competencia, ni las enseñanzas del predicador, ni las del sacerdote, ni las del rabino estarán lo suficientemente inculcadas como para imponer las necesarias constricciones».[346]

No obstante, su argumento no era realmente que los servicios de propiedad pública o gestionados públicamente deberían estar sometidos a una supervisión comparable a la de las empresas privadas, sino más bien que el Gobierno no debería implicarse en la actividad empresarial, porque no podía esperarse que se regulase a sí mismo. Esto era engañoso: «[E]l Gobierno» no era una cosa; las agencias del ejecutivo estaban supervisadas por el Congreso, tanto por el Congreso directamente como por su institución auditora, la Oficina General de Cuentas (conocida desde 2004 como Oficina Pública de Rendición de Cuentas). El Congreso no estaba necesariamente *dispuesto* a ejercer su capacidad de supervisión, pero eso mismo ocurría con las comisiones que regulaban las empresas privadas de servicios públicos.

El segundo argumento de principios se refería al derecho de propiedad. Willkie insistía en que el Gobierno federal no tenía ningún papel en el mercado y en que cualquier intervención amenazaría el derecho de propiedad y, por tanto, la integridad del capitalismo. «La función tradicional del Gobierno ha sido regular, no absorber ni dirigir, los negocios privados, ni ahogarlos y estrangularlos rivalizando [sic] con ellos como un competidor —dijo—. Con esa condición y su confianza en la Constitución de Estados Unidos y en las decisiones del Tribunal Supremo de Estados Unidos, nuestros 300.000 accionistas, de los que soy fideicomisario, y más de 4,5 millones de otras personas han invertido alrededor de 14.000 millones de dólares en la industria de servicios públicos de este país».[347] La «invasión» por parte de la TVA del valle del Tennessee amenazaba esos intereses financieros, porque el Gobierno federal entraba en competencia directa con las empresas de servicios públicos existentes. Esto resultaba engañoso, porque la parte del león de los programas del New Deal a los que se oponían Willkie y sus aliados conservadores no implicaba la gestión pública de negocios privados, sino su *regulación*, algo que, como Willkie había reconocido, era una función gubernamental legítima y aceptada desde hacía mucho tiempo.

No era solo la competencia directa lo que ofendía a Willkie, sino también la implicación del Gobierno en el mercado. En otro discurso, Willkie afirmó que la mera presencia del Gobierno bloqueaba la inversión de las empresas de servicios públicos y, por tanto, la recuperación económica: «No se pueden expandir las propiedades de las empresas de servicios públicos; no se pueden reducir las

tarifas; no se pueden realizar gastos de capital, dada la incertidumbre que genera la amenaza de invasión por parte del Gobierno del terreno de las empresas. En la actualidad, mil millones de dólares de propiedad, lo que supone un 8 por ciento de toda la propiedad de las empresas de servicios públicos de electricidad en Estados Unidos, no se pueden financiar sin la ayuda de anticipos de los *holdings*, debido a la mera existencia de la Autoridad del Valle del Tennessee. Esta Autoridad supone una amenaza constante y una invasión potencial del territorio de cualquier empresa de servicios públicos que gestione una transmisión a larga distancia».[348]

La TVA ciertamente suponía un cambio respecto a lo que había hecho previamente el Gobierno federal de Estados Unidos y algunos de los defensores de la energía pública estadounidense habían seguido el modelo desarrollista de la tradición «estadista» europea. También era cierto que algunos comisionistas de la TVA, como su primer director, Arthur Morgan, veían en la agencia un vehículo utópico para apoyar comunidades planificadas. Pero esa idea no cosechó muchos apoyos ni siquiera dentro de la TVA, y menos aún en la administración Roosevelt, así que no fue a ningún lado. Más aún, la crítica de Willkie entraba en contradicción con varios hechos cruciales.[349]

Willkie sabía perfectamente que otros países habían tenido más éxito en alcanzar una amplia electrificación en parte porque veían la electricidad como un bien público; si algunos estadounidenses buscaban inspiración en el modelo europeo, era porque, de acuerdo con varios indicadores, funcionaba mejor. Willkie también sabía que Lilienthal creía que el objetivo de la TVA era ayudar a las empresas: la disponibilidad de energía barata en grandes cantidades ayudaría a crear nuevas empresas e industrias privadas, y a expandir la economía regional sin que el Gobierno tuviese que estar al mando. Lilienthal veía los servicios públicos como una forma de infraestructura similar a las carreteras, los puentes y los puertos, que tradicionalmente eran de propiedad pública y servían para impulsar el comercio; la TVA era totalmente coherente con esta función del Gobierno federal. Sin embargo, en lugar de rebatir estos argumentos y discutir sobre cuál era la mejor manera de atender a las necesidades del pueblo estadounidense, Willkie resucitó las argumentaciones de los opositores a Energía Gigante. Llamó a Roosevelt y Lilienthal «colectivistas», en contraste con los «individualistas» estadounidenses tradicionales, como Herbert Hoover y él mismo. Con «colectivistas» quería decir «socialistas» o «comunistas».

La temática del individualismo (estadounidense) versus el colectivismo (antiestadounidense) estaría siempre presente en las críticas empresariales al New Deal. Había en ello algo de verdad: a los defensores del New Deal les preocupaba

el bien común, cómo relanzar la economía y crear prosperidad colectiva. No obstante, los líderes empresariales nunca admitirían que sus propias organizaciones eran también colectivistas. Las corporaciones por acciones, entonces y ahora, son propiedad de grupos («accionistas»), gobernadas por grupos («administradores», «empleados»). Son empresas colectivas, pero de un tipo particular —colectivos organizados en torno a la obtención de beneficios—. General Motors, la empresa de Alfred Sloan, era un gigante colectivista, hasta el punto de financiar la compra a crédito de sus automóviles. DuPont había colectivizado a sus trabajadores en sindicatos internos supervisados por la empresa.

Privadamente, algunos detractores del New Deal reconocían la realidad. Tal como escribió un empleado de la Asociación Nacional de Fabricantes en 1943, «siguen existiendo muchas empresas individuales [en Estados Unidos], pero un porcentaje creciente de las empresas son corporaciones colectivas». «Cuando esperamos que el lector se estremezca al mencionarle el "sigiloso colectivismo", lo que puede ocurrir es que interprete el término de manera muy diferente. Sabe que las empresas tienden a organizarse de manera cada vez más colectiva —en corporaciones u otros grupos— y esa tendencia no le preocupa mucho».[350] El Estados Unidos empresarial ha demostrado que el colectivismo podía ser algo bueno. El conflicto que Willkie y sus aliados querían resaltar no era entre el colectivismo y el individualismo, sino entre el ánimo de lucro y su ausencia.

La TVA no era la única amenaza a las empresas de servicios públicos con ánimo de lucro de Willkie. La PUHCA amenazaba a las empresas de servicios públicos con una regulación financiera para evitar los tipos de abusos que el colapso del monopolio de Servicios Públicos del Medio Oeste había revelado. Esta ley es considerada normalmente como parte del «segundo New Deal», dirigido no tanto a la ayuda social como a la reforma. Como la Ley Sherman Antimonopolio, el objetivo de la PUHCA era fomentar la competencia limitando el tamaño de las corporaciones. Los estados habían sido incapaces de regular de manera efectiva las compañías privadas de servicios públicos multiestatales, y su riqueza y poder político impedían igualmente que los Gobiernos municipales las regularan.[351]

La investigación por parte de la FTC de la campaña de propaganda de la NELA había expuesto su poder político y sus efectos corruptores. Pero no disuadieron a las empresas de servicios públicos, que siguieron usando tácticas deshonestas. Por ejemplo, para evitar la aprobación de la PUHCA enviaron al Congreso una avalancha de telegramas en los que se oponían al proyecto de ley —más de 97.000— en los días anteriores a la votación de la cláusula de la «sentencia de muerte».[352] La mayoría de esos telegramas eran falsos. La Western

Union informó a los congresistas que intentaron contestarlos de que esas direcciones no existían. Algunos nombres fueron extraídos de listines telefónicos; otros fueron seleccionados por la Compañía Metropolitana Edison de las nóminas del sistema de ferrocarriles de la ciudad de Nueva York. La propia Western Union había enviado a su ejército de mensajeros a recoger firmas de clientes normales.[353] La movilización no era realmente espontánea.

Estos chanchullos fueron expuestos por medio de otra investigación del Congreso, en esta ocasión dirigida por el senador (y más tarde juez del Tribunal Supremo) Hugo Black, que documentó que cinco compañías de servicios públicos habían invertido más de un millón de dólares.[354] Otros grupos también ejercieron presiones contra el proyecto de ley, a menudo a través de terceras partes. Varios líderes de la industria estadounidense habían subvencionado organizaciones supuestamente de base que hacían campaña contra la aprobación de la ley, incluyendo los Cruzados (una organización antiprohibicionista en cuya junta directiva estaba Alfred Sloan), la Liga de Contribuyentes Estadounidenses (que llevaba mucho tiempo combatiendo el impuesto sobre la propiedad), los Centinelas de la República (grupo anti New Deal, antisemita y contrario al sufragio femenino que se había opuesto a las leyes sobre trabajo infantil en la década de 1920 y se encontraba estrechamente vinculado a la familia Du Pont) y el Consejo Americano de Granjeros Independientes (teóricamente no partidista, pero en realidad muy vinculado al Partido Republicano).[355] Todo este esfuerzo no impidió la aprobación de la PUHCA, pero probablemente ayudó a debilitar la ley, cuyas versiones iniciales habrían ilegalizado a todos los efectos los *holdings* de servicios públicos.

Esta oposición organizada pudo influir en Roosevelt, porque el siguiente esfuerzo de la administración para completar la electrificación de Estados Unidos se apartaría del modelo TVA. Se autorizó a la Administración de Electrificación Rural (REA), encabezada por Morris Llewellyn Cooke, para que concediera préstamos destinados a tender cableados y adquirir generadores, un modelo del que había sido pionera la efímera Agencia de Obras Públicas.[356] El plan inicial era conceder préstamos a cooperativas allí donde no existiesen empresas de servicios públicos. Pero las compañías de servicios públicos se opusieron incluso a eso, y en muchas ocasiones intentaron socavar esas cooperativas.[357] Por ejemplo, averiguaban dónde estaba organizando la REA nuevas cooperativas y a continuación se apresuraban a tender líneas de suministro en las zonas más densamente pobladas de esas localidades para imposibilitar que las cooperativas fueran rentables.[358] Para los frustrados empleados de la REA era difícil argumentar contra estas prácticas, puesto que realmente extendían la

electrificación. Por otro lado, demostraron, *en contra* de lo que defendía Willkie, que las empresas privadas de servicios públicos *sí que podían* electrificar las áreas rurales, con la motivación adecuada. Estas tácticas también demostraron que las empresas de servicios públicos podían reunir más capital que el que el Congreso estaba dispuesto a otorgar a la REA; solamente necesitaban el acicate de la competencia del Gobierno para hacerlo. La electrificación rural realmente no dependía de que se pudiera, sino de que se quisiera.

En 1936, el Congreso convirtió la REA en institución permanente y hacia 1941 las cooperativas de la REA controlaban más kilómetros de líneas de transmisión eléctrica que las cinco mayores empresas privadas de servicios públicos. Hacia 1945, había electrificado alrededor de la mitad de las granjas de Estados Unidos y los ingenieros de la REA habían rebajado el coste de las líneas de transmisión a más de la mitad. La división jurídica de la REA también ayudó a las cooperativas a entender la regulación estatal y redactó un modelo de proyecto de ley para dotarlas de energía; veintitrés estados lo adoptaron.[359] Al final, la REA triunfó allí donde el sector privado no había querido ni entrar.

Willkie acabaría vendiendo la mayoría de los activos de su *holding* en el valle del Tennessee a la TVA y en 1940 se presentó como candidato a la presidencia contra Roosevelt con un programa internacionalista que apoyaba la intervención de Estados Unidos en la guerra de Europa. La invasión nazi de Francia solo unas pocas semanas antes de la convención republicana influyó para que fuera nominado. Pero el programa de Willkie también incluía un estridente lenguaje contra el New Deal. Según advertía Willkie, la intervención del Gobierno sobre el mercado no solamente suponía un billete solo de ida al socialismo, sino que llevaba a la oscuridad en pleno día.[360] «Una vez que hayamos perdido el sistema de libre empresa, no se podrá recuperar fácilmente […] caeremos en el foso totalitario y la siguiente generación tendrá que luchar en total oscuridad para salir de él —afirmó—. Se hace tarde. De hecho, solo quedan cinco minutos para la medianoche».[361]

En los debates de comienzos del siglo XX sobre el trabajo infantil, las indemnizaciones a los trabajadores y la distribución de la energía eléctrica, los detractores de la acción gubernamental invocaban siempre los fantasmas del socialismo, el comunismo y el colectivismo para desacreditar los esfuerzos destinados a proteger a los trabajadores y consumidores. En la década de 1930, aquellos que se oponían a Roosevelt intentaron convencer a la gente de que —a pesar del crac de 1929 y la Gran Depresión— las claves del éxito y de la prosperidad estadounidenses eran la empresa privada, la propiedad privada y la

iniciativa privada. Hacia 1934, las demandas que ponían en cuestión la constitucionalidad de la TVA y la Administración Nacional de Recuperación —creada en 1933 por el Congreso bajo los auspicios de la Ley Nacional de Reindustrialización (NIRA) para fomentar que las industrias estableciesen códigos de competencia justa, incluidos unos salarios justos— seguían deslizándose a través del sistema jurídico al mismo tiempo que las empresas de servicios públicos hacían campaña en el Congreso contra lo que se convertiría en la PUHCA. Un grupo que ocuparía un papel central en todas estas luchas sería la Liga por la Libertad Americana.[362] En 1933, el Tribunal Supremo decretó que la NIRA era inconstitucional.

Uno de los fundadores de la Liga era John L. Raskob. Había empezado su carrera con la Compañía DuPont, ayudando a Pierre du Pont a comprar la empresa familiar a sus padres en 1902. Cuando la compañía se hizo con General Motors en 1915 (después de que su presidente, William Crapo Durant, la pusiese en peligro por sus malas prácticas financieras), Raskob se convirtió en el principal responsable financiero de General Motors.[363]

En la historia de las empresas, Raskob es famoso por la creación de su revolucionaria rama financiera: la Corporación de Admisión de Riesgos de General Motors (GMAC, por sus siglas en inglés), que ayudó a conformar la cultura automovilística estadounidense tal como la conocemos. Dirigió la corporación que construyó el Empire State[364] y defendió la propiedad individual de acciones. Raskob creía que el apoyo popular era necesario para que el capitalismo prosperase, de manera que todos los estadounidenses (literalmente) tenían que invertir en él.

A Raskob también le interesaba la política, especialmente la lucha contra la Prohibición. En 1926, con el apoyo de los hermanos Du Pont —Pierre, Irénée y Lammot—, revitalizaría el mayor grupo defensor de su derogación, la Asociación Contra la Enmienda de Prohibición (AAPA, por sus siglas en inglés).[365] Pierre du Pont ejerció de presidente de la organización en 1927 y en 1928 Raskob abandonó la General Motors para convertirse en el director de campaña de Al Smith, que buscaba ser nominado como candidato demócrata a la presidencia con un programa contra la Prohibición.[366]

Aparte de que veía la Prohibición como una medida fundamentalmente anticatólica y antiinmigrante, Smith la consideraba un atentado contra los derechos estatales, municipales y de propiedad. Raskob estaba de acuerdo: muchos productores y distribuidores de alcohol habían perdido sus negocios cuando se aprobó la decimoctava enmienda.[367] Pierre du Pont pensaba que la cuestión central no era el derecho de propiedad *per se*, sino más bien «el derecho

de la mayoría a intervenir en las libertades de una minoría».[368] Entre esas libertades, ocupaba un lugar destacado la de un empresario a dirigir su negocio.

La AAPA floreció a pesar de la derrota de Smith en 1928 (y de nuevo en 1932). Contaba con ricos patrocinadores tanto en el Partido Republicano como en el Demócrata y realizó un esfuerzo supremo por influir en la opinión pública para lograr la abolición de la Prohibición. En febrero de 1933, el Congreso envió a los estados una enmienda derogatoria, y para diciembre ya la habían ratificado los treinta y seis estados requeridos. El presidente Roosevelt anunció la derogación el 5 de diciembre de 1933, el mismo día que votaron a favor los tres últimos estados necesarios (Ohio, Pensilvania y Utah).

No obstante, entre la aprobación de la Prohibición y su derogación, mucho había cambiado en la vida estadounidense. El país seguía inmerso en la Depresión y ya se había puesto en marcha el New Deal. Los aliados más cercanos a Raskob, los hermanos Du Pont, eran unos aristócratas conservadores que habían apoyado a Roosevelt, pero rápidamente se volvieron en su contra. Raskob comenzó a organizar un nuevo grupo para combatir el «giro radical» del New Deal y «defender la restauración y la preservación de los principios fundamentales de la Constitución».[369]

Raskob y los Du Pont estaban especialmente indignados por la creación del nuevo Consejo Nacional de Relaciones Laborales (NLRB, por sus siglas en inglés).[370] Pierre du Pont había respondido a los conflictos laborales creando en su empresa sindicatos con una autoridad limitada. Se negociaba fábrica a fábrica, lo que favorecía que DuPont mantuviese el control. Pero las decisiones tomadas en Washington iban en su contra. Las organizaciones de trabajadores reclamaban su derecho a la negociación colectiva a nivel de empresa, incluso del ramo de la industria, y el NLRB se lo iba a conceder.

En junio y julio de 1934, Raskob se reunió con los ejecutivos de la General Motors y DuPont para organizar la campaña de resistencia contra el New Deal, especialmente lo que consideraban un ataque al derecho de propiedad. Irénée du Pont sugirió llamar a la organización Asociación de Propietarios, pero con ese título el objetivo resultaba demasiado transparente.[371] El nombre preferido de Alfred Sloan era Asociación en Defensa del Derecho de Propiedad, que también era bastante transparente. Raskob pensó que la palabra *integridad* debía aparecer en el nombre. En un borrador posterior de los estatutos, el nombre había pasado a ser «La Unión en Defensa de la Integridad de las Personas y de la Propiedad».[372] Cuando se anunció públicamente su creación, en agosto de 1934, se había convertido en la Liga por la Libertad Americana.

El grupo se fundó para «defender y sostener la Constitución de Estados

Unidos y reunir y difundir información que (1) muestre la necesidad de respetar el derecho y la integridad de las personas y la propiedad como pilares fundamentales de toda forma de gobierno exitosa y (2) muestre el deber del gobierno de fomentar y proteger la iniciativa y el emprendimiento individual y grupal, fomentar el derecho al trabajo, a las ganancias y al ahorro, a la adquisición de propiedad y a preservar la propiedad y su uso legal una vez adquirida».[373] Para estos propietarios, el derecho a la propiedad era algo fundamental y no había casi nada que no pudiese ser enmarcado como una forma de protección de ese derecho. Las huelgas privaban a los propietarios de las fábricas del derecho a usar su propiedad como quisiesen. Los valores bursátiles eran una forma de propiedad, por lo que su regulación suponía también vulnerar el derecho de propiedad. La Autoridad del Valle del Tennessee ponía al Gobierno federal a competir con las empresas privadas de servicios públicos, lo que dañaba el derecho de propiedad de esas empresas reduciendo (potencialmente) el valor de sus activos. Pero su argumento iba más allá: no solo era el derecho a la propiedad lo que estaba en juego. Era la libertad. Era el fundamento de la nación.

Siguiendo la estela de Hoover y Willkie, estos barones de la industria insistieron en que cualquier cesión en el derecho de propiedad supondría internarse en una pendiente resbaladiza. En junio de 1934, un ejecutivo de la General Motors afirmó, con notable hipérbole, que si se continuaba por el camino emprendido «el gobierno representativo se convertirá en gobierno de la chusma y no solo serán repudiados los derechos de propiedad, sino que, lo que es tanto o más importante, todas las restantes garantías constitucionales se perderán igualmente, incluidos la libertad de expresión, el derecho a juicio con un jurado y el resto de las garantías de las primeras diez enmiendas de la Constitución».[374] Esta forma de privilegiar los derechos económicos mezclada con el argumento de la pendiente resbaladiza —la idea de que una vez que los derechos de propiedad quedan comprometidos, otros derechos, al final, se perderán por completo— pronto se convertiría en la piedra angular del pensamiento conservador.

Durante el resto de su vida, los Du Pont y Raskob exigieron una «restauración del gobierno constitucional».[375] Se referían a la Constitución tal como fue proclamada en 1789, sin las enmiendas aprobadas desde entonces, especialmente sin la decimotercera, la decimocuarta y la decimoquinta. La Constitución que deseaban «restaurar» era la que concedía el derecho al voto solo a los hombres blancos propietarios —antes del fin de la esclavitud, antes del sufragio femenino —. En 1948, Pierre du Pont escribiría a un amigo: «Fue un error conceder el voto a los negros, y también es un error dar el voto a todos los hombres y mujeres blancos; es decir, si lo que queremos es tener un buen gobierno».[376] Su gobierno

ideal era una plutocracia de hombres blancos propietarios.

Como la NELA en la década de 1920, la tarea de la Liga por la Libertad Americana era «educar» al público sobre los beneficios de los mercados no regulados y la libertad de empresa. Lanzó una amplia campaña de propaganda para convencer a los estadounidenses de que tenían que oponerse a las reformas laborales, a la regulación financiera y de las empresas de servicios públicos, y a las políticas de ayudas sociales y fiscales —y por encima de todo, persuadirles de que estas políticas amenazaban su libertad—. El principal medio de la Liga fue distribuir una serie de folletos —135 los dos primeros años— a cientos de periódicos, miles de bibliotecas públicas y a todos los miembros del Congreso; ocasionalmente los presentaban como discursos. Estos panfletos generaban una cantidad enorme de lo que hoy llamaríamos *earned media*, medios dispuestos a producir o difundir por su cuenta artículos de prensa, editoriales y espacios radiofónicos favorables a sus postulados. La Liga calculó que la campaña de panfletos había generado doscientas mil noticias en los dos primeros años.[377]

Los líderes de la Liga se dieron cuenta de que se encontraban inmersos en un conflicto simbólico además de material, y procuraron dotar algunos símbolos estadounidenses de un significado adaptado a sus objetivos. Como destacaría Roosevelt en su discurso sobre «las cuatro libertades», la libertad se puede entender de muchas maneras, incluida la libertad de desear una vida mejor y la libertad de vivir sin miedo.[378] La Liga intentó imponer una interpretación distinta de ese concepto.

La Constitución de Estados Unidos situaba la vida y la libertad por delante de la propiedad en su enumeración de los derechos que no podían ser negados sin un proceso jurídico. La libertad existe al margen de la propiedad —y podríamos decir que es más importante—. No está claro si ese orden implica prioridad, pero es razonable sugerir que la vida va primero, después la libertad y en tercer lugar la propiedad. Ciertamente, los padres fundadores no pensaban que la libertad pudiese *reducirse* a la protección de la propiedad. De manera que la Liga necesitaba encontrar una forma de privilegiar los derechos de propiedad por encima de otras consideraciones. Su estrategia consistió en igualar los derechos de propiedad con la libertad —que la libertad era una propiedad y viceversa—, y asociar los símbolos y el lenguaje de la libertad americana con esa interpretación. «A menos […] que los símbolos de la vieja América sean proyectados [al público] a través de todos los medios en manos de la educación pública —escribieron los líderes de la Liga en un informe interno—, podría surgir el peligro real de que los izquierdistas proyecten símbolos más creíbles y válidos. Si la libertad, la igualdad

de oportunidades y el derecho de propiedad pierden su significado como términos o ideas, y expresiones como "redistribución de la riqueza" y "New Deal" obtienen nuevos y diversos significados, pueden derivarse grandes consecuencias para el orden actual».[379]

Para pulir su mensaje, la Liga reclutó a Edward L. Bernays, a quien se suele considerar pionero en las modernas relaciones públicas.[380] Bernays era sobrino de Sigmund Freud y escribió un libro en 1928 muy influyente: *Propaganda*; también había sido consultor de la NELA. Como sugiere el título, el libro de Bernays codificaba la persuasión como propaganda (y viceversa). Anteriormente, el término se entendía principalmente en términos políticos —sobre todo como propaganda de guerra—, pero a partir de ese momento se asociaría a varias formas de persuasión cultural. En 1929, Bernays había montado el Jubileo de Oro de la Luz, oficialmente para celebrar el cincuenta aniversario de la bombilla eléctrica, pero en realidad era una forma de promocionar GE y, siguiendo los objetivos de la NELA, defender que la energía eléctrica continuase en manos privadas.[381] Bernays también era responsable de la tristemente famosa campaña de las Antorchas de la Libertad, que animaba cínica (y fatalmente) a las mujeres a fumar cigarrillos como símbolo de autonomía feminista. Unos pocos años después, como parte de una promoción de Lucky Strike, conseguiría que la industria de la moda adoptase un tono de verde determinado como color principal de la temporada, de modo que las características cajetillas verdes de cigarrillos iban a juego con la moda más actual del momento.[382]

La temática predominante en los materiales producidos por la Liga para la Libertad Americana era la «libertad»: la Liga luchaba por ella, mientras que el New Deal la amenazaba. Supuestamente, un objetivo particular de la administración Roosevelt era «reglamentar» la vida estadounidense.[383] Esta crítica se centraba en la Ley de Regulación Agraria y la Ley Nacional de Reindustrialización (AAA y NIRA, por sus siglas en inglés), ambas aprobadas en 1933.[384] La AAA se propuso subir los precios de los productos agrícolas limitando la oferta, para así ayudar a las familias de granjeros en apuros y que el sector agrícola de la nación se recuperase. Puesto que la superproducción agrícola había sido uno de los factores centrales que habían desencadenado la Depresión, la AAA permitía la adopción de medidas extremas y otorgaba a la administración facultades para comprar y destruir el exceso de producción agraria y ganadera y limitar la cantidad y el tipo de cultivos y ganado que podían producir los granjeros. No cabe duda de que para los granjeros era desolador matar su ganado y que se les dijese qué cultivos podían plantar y cuáles no, pero lo que ofendió a la Liga por la Libertad Americana no era el daño al orgullo de

los agricultores ni las vidas sacrificadas, sino que Washington pudiese «reglamentar» la producción y el comercio.

Herbert Hoover planteó ese mismo argumento en su libro de 1934 *The Challenge to Liberty* (El desafío a la libertad). A medida que se desarrollaba el New Deal, las críticas de Hoover eran más duras: los nuevos programas, aunque no fuesen deliberadamente totalitarios, destruirían la libertad estadounidense. «Avanzando a ciegas —escribió Hoover—, hemos tropezado con filosofías que llevan a renunciar a la libertad. Las propuestas planteadas a nuestra comunidad no llevan necesariamente a las formas europeas de fascismo, socialismo o comunismo, pero ciertamente nos alejan del camino de la libertad». Es esta una pendiente resbaladiza, porque, «si damos un paso que nos aleja de la libertad, esto llevará a un segundo paso [y] el segundo paso llevará a un tercero […]. Unos pocos pasos suponen tal desintegración de las fuerzas sociales que algunas formas de despotismo se vuelven inevitables y la libertad muere».[385] Antes de la década de 1930, la idea de que cualquier limitación de la libertad económica llevaría *inevitablemente* al despotismo —y que las libertades política y económica eran, por tanto, *inseparables*— se convertiría en uno de los dogmas fundamentales del gran mito del fundamentalismo de mercado.

Como la Liga, Hoover usó la palabra *reglamentación* para dar nombre a sus temores sobre el advenimiento del totalitarismo. «Para que cualquier reglamentación funcione, no solo requiere poder para imponer una disciplina rígida, también necesita una inflexible continuidad». ¿Cómo es posible que el gobierno imponga una disciplina rígida sobre una población grande y diversificada sin suprimir la libertad? Simplemente no es posible. En una democracia, «un programa así es imposible. El fascismo y el régimen soviético han suprimido la libertad de expresión y el gobierno representativo». Y ese era el destino hacia el que caminaba Estados Unidos si seguía con el New Deal.[386]

Este punto de vista sobre la «reglamentación» probablemente proviene de Bernays, que en 1928 escribió que la propaganda «*reglamenta* la mente del público exactamente igual que un ejército reglamenta los cuerpos de sus soldados».[387] Siguiendo una pauta que más adelante pasaría a ser un lugar común, Hoover acusó a sus detractores políticos de las mismas tácticas que él y sus aliados estaban utilizando (en este caso, bajo la guía del mayor experto del mundo).

La imagen del regimiento militar, donde el poder está en el mando central, cautivaba a Hoover. «El primer paso de la reglamentación económica es una vasta centralización del poder en el ejecutivo», declaró, y pasó a enunciar las acciones del New Deal que consideraba que amenazaban la libertad;[388] entre

otras, que el Gobierno federal estableciera el valor de la moneda, que gravara con impuestos las ventas, que fijara unos precios mínimos, que estableciera unos salarios mínimos, que limitara el número de horas laborables, que fijara unas condiciones mínimas de trabajo e impusiera la negociación colectiva obligatoria. Fuese o no una caracterización justa de Roosevelt y el New Deal, lo cierto es que resultaba increíblemente hipócrita, porque los líderes empresariales estadounidenses nunca se habían opuesto a la reglamentación cuando eran ellos los que la imponían.

La «gestión científica» —el taylorismo— tal como fue adoptada por muchas industrias clave a comienzos del siglo XX era la reglamentación de la fuerza de trabajo usando técnicas científicas. Los directores de empresa querían que los trabajadores desarrollasen la misma tarea de manera igualmente optimizada, una y otra vez. No había ahí ninguna libertad ni iniciativa individual, ni «libertad» para innovar creando técnicas nuevas, a poder ser mejores. En el mejor de los casos, el taylorismo sacrificaba la satisfacción en el centro de trabajo por la eficiencia; en el peor, destruía las habilidades profesionales y trataba a los trabajadores como autómatas.[389] Pero para Hoover y la Liga por la Libertad Americana era fácil pasar de denunciar la «reglamentación» a pintar a Roosevelt como un dictador potencial o incluso real: fascista o comunista, y a menudo ambas cosas.[390] Un miembro de la Liga afirmó: «Tenemos, de hecho, aunque no en la forma, un Estado socialista totalitario».[391] Otro preguntó lo siguiente: «¿No se da cuenta de que Roosevelt desea aprobar unas leyes completamente destructoras de la libertad […]? Ni Mussolini, ni Hitler, ni Stalin en Rusia han llegado tan lejos».[392]

Podríamos cuestionar si unos empresarios veteranos como Alfred Sloan o Pierre du Pont se creían que Roosevelt quisiera proclamarse dictador de Estados Unidos. Roosevelt, después de todo, había hecho su fortuna en la bolsa —también él era un empresario—. Los historiadores han concluido que los insultos a Roosevelt son el producto de una aristocracia que se sentía atacada por uno de los suyos —«*ese hombre* en la Casa Blanca».[393] Para ellos, Roosevelt era un traidor de clase, una persona rica que amenazaba el *statu quo* que les había permitido (a él y a ellos) acceder al poder.[394]

En la campaña para las elecciones de 1936, la Liga por la Libertad Americana elaboró un folleto con un esquema de su programa al Congreso. Pondría fin al déficit transfiriendo la mayoría del gasto social a los estados; recortaría los impuestos; rechazaría «propuestas monetarias inflacionarias y medidas bancarias con sesgos políticos»; y restauraría el patrón oro.[395] Toda la legislación de

planificación económica del New Deal sería derogada para «sacar al Gobierno de la competencia con las empresas privadas». La «sentencia de muerte» que suponían las normativas de la PUHCA sería también derogada y «las actividades socialistas de la TVA» serían restringidas; las agencias del New Deal debían ser investigadas y abolidas; y el Congreso «reafirmaría su responsabilidad en la preservación de la Constitución y la forma tradicional de gobierno».[396]

Pero ¿qué tradiciones estaban defendiendo? No las tradiciones de los agricultores ni las de los trabajadores estadounidenses. La gran mayoría de los fondos de la Liga provenía de un puñado de empresarios (treinta durante la campaña electoral de 1936, para ser exactos). Por ello, Roosevelt lo tuvo fácil para calificarlos en su discurso ante la convención demócrata como «monárquicos económicos». El director general del Servicio Postal de Estados Unidos, James A. Farley, los llamaría la «Liga du Pont por la Libertad».[397]

Para la nominación del candidato demócrata de 1936, la Liga apoyó a Al Smith, que en ese momento acusaba explícitamente a Roosevelt de socialista —y lo equiparaba con el comunismo soviético—. En una cena de la Liga ese mismo año, Smith declaró: «Cojan el programa del Partido Demócrata y el programa del Partido Socialista y pónganlos uno al lado del otro en la mesa de su comedor», y verán que son lo mismo. Los estadounidenses tenían que oponerse. «Solo puede haber una capital: Washington o Moscú. O el aire claro, puro, fresco de la libre Norteamérica o el aliento putrefacto de la Rusia comunista. Solo puede haber una bandera: las barras y estrellas, o la bandera de la impía unión de los sóviets».[398]

Solo unos pocos años antes, el propio Smith había sido acusado de socialista por los mismos reaccionarios con los que ahora se había alineado. En esa época, había señalado que los plutócratas invocaban el socialismo «para bloquear la legislación progresista» y socavar cualquier reforma que no les gustase. «¿Ese grito de "que viene el socialismo" es algo nuevo? No para un hombre de mi experiencia. Lo he oído en boca de elementos reaccionarios y del Partido Republicano […] durante un cuarto de siglo».[399] Ahora Smith había adoptado esa reacción.

Al final, Smith no derrotó a Roosevelt y en las elecciones presidenciales la Liga apoyaría al republicano Alf Landon, que solo ganó en dos estados. Para 1940, la Liga había desaparecido. En cierto sentido, fue un completo fracaso. Se podría decir que sus esfuerzos por socavar a Roosevelt resultaron contraproducentes. Uno de los biógrafos de Roosevelt considera que la revuelta conservadora es lo que impulsó su giro a la izquierda en 1935 y 1936: a medida que sus antiguos aliados en el mundo de los negocios le abandonaban e insultaban, Roosevelt se vio obligado a buscar aliados en las organizaciones

sindicales y las asociaciones de asistencia social.[400] Sin embargo, la Liga obtuvo un éxito enorme en otro sentido: articuló de manera eficaz un conjunto de argumentos que circularían e influirían en el pensamiento conservador hasta el siglo XXI.[401] «La libertad» era ahora la consigna del conservadurismo estadounidense, y la libertad sería definida, por encima de todo, como libertad económica. En la década de 1930 y bien entrada la de 1940, un conocido grupo de evangelistas del libre mercado —la Asociación Nacional de Fabricantes— dedicaría sus considerables recursos a desarrollar estas ideas de una manera nueva y más potente.

---

[320] Guía Online del Mercado de Valores, «1928–1954 Stock Chart Pre Thru Post Great Depression Era», consultado el 28 de marzo de 2021, http://online-stock-trading-guide.com/1928-1954-stock-chart.html. El crac no se produjo de manera inesperada. El mercado había alcanzado un pico en agosto y se había deslizado cuesta abajo durante varias semanas; muchos señalaron desde dentro del mercado que la bolsa estaba inusualmente volátil y débil. Pero no predijeron un hundimiento. Tampoco anticiparon que el mercado tardaría veinticuatro años en recuperarse.

[321] Instituto Gilder Lehrman de Historia de Estados Unidos, «Herbert Hoover and the Great Depression», consultado el 28 de marzo de 2021, https://gilderlehrman.org/history-resources/spotlight-primary-source/herbert-hoover-great-depression-andnew-deal-1931%E2%80%931933.

[322] David E. Hamilton, «Herbert Hoover: Domestic Affairs», UVA Miller Center, consultado el 28 de marzo de 2021, https://millercenter.org/president/hoover/domestic-affairs.

[323] Donald Worster, *Dust Bowl: The Southern Plains in the 1930s*, Nueva York: Oxford University Press, p. 204; y William E. Leutenberg, *Herbert Hoover: The American President's Series: The 31st President, 1929–1933*, Nueva York: Times Books, 2009, p. 115.

[324] Leutenberg, *Hoover*, p. 108.

[325] Ellis W. Hawley, *The Great War and the Search for a Modern Order: A History of the American People and Their Institutions 1917–1933*, 2.ª ed., Prospect Heights, Illinois: Waverland Press, 1997, cap. 11.

[326] Terry Golway, *Frank and AI: FDR, Al Smith, and the Unlikely Alliance that Created the Modern Democratic Party*, Nueva York: St. Martin's, 2018, pp. 224-226.

[327] Franklin D. Roosevelt, «Address Accepting the Presidential Nomination at the Democratic National Convention in Chicago», *American Presidency Project*, ed. de Gerhard Peters y John T. Woolley, consultado el 28 de marzo de 2011, https://www.presidency.ucsb.edu/node/275484.

[328] *Ibid.* La idea de la luz del sol podría venir de Louis Brandeis; véase «Brandeis and the History of Transparency», Sunlight Foundation, 26 de mayo de 2009, https://

sunlightfoundation.com/2009/05/26/brandeis-and-the-history-of-transparency.

[329] *Ibid.*

[330] Eric Rauchway, *Winter War: Hoover, Roosevelt, and the First Clash Over the New Deal*, Nueva York: Basic Books, 2018, cap. 7.

[331] Federal Reserve History, «Bank Holiday of 1933», 22 de noviembre de 2013, https://www.federalreservehistory.org/essays/bank-holiday-of-1933.

[332] «Proceedings Platform of the American Industry Committee for 1928», carpeta «Conventions, Platform of American Industry 1924» (sic), caja 137, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[333] Rauchway, *Winter War*, p. 232.

[334] Ralph F. de Bedts, *The New Deal's SEC: The Formative Years*, Nueva York: Columbia University Press, 1964.

[335] Sobre los monopolios, véase Thomas K. McCraw, *TVA and the Power Fight, 1933–1939*, Filadelfia: Lippincott, 1971; especialmente el cap. 1.

[336] Richard D. Cudahy y William D. Henderson, «From Insull to Enron: Corporate (Re) Regulation after the Rise and Fall of Two Energy Icons», *Energy Law Journal*, 26, n.º 1, marzo de 2005, p. 35, https://www.repository.law.indiana.edu/facpub/308.

[337] Forrest McDonald, «Samuel Insull and the Movement for State Utility Regulatory Commissions», *Business History Review*, 32, n.º 3, otoño de 1958, pp. 241-254; Philip J. Funigiello, *Toward a National Power Policy: The New Deal and the Electric Utility Industry, 1933–1941*, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1973, p. 25.

[338] Franklin D. Roosevelt, discurso pronunciado en Portland, Oregón, 21 de septiembre de 1932, en Franklin D. Roosevelt, «The Great Communicator», archivo de discursos, serie 1, expediente n.º 518, consultado el 28 de marzo de 2021, www.fdrlibrary.marist.edu/_resources/images/msf/msf00530.

[339] McCraw, *TVA*. Sobre Willkie, véase Samuel Zipp, «When Americans Fell in Love with the Ideal of "One World"», *Zócalo Public Square* (blog), 29 de marzo de 2020, https://www.zocalopublicsquare.org/2020/03/29/true-history-wendell-willkie-one-world/ideas/essay/.

[340] De Bedts, *The New Deal's SEC*, pp. 112-113.

[341] McCraw, *TVA*, p. 51.

[342] «Cost of Texas' 2021 Deep Freeze Justifies Weatherization».

[343] Sobre las relaciones entre las empresas y el Gobierno durante la Primera Guerra Mundial, véase el cap. 1 de Mark R. Wilson, *Destructive Creation: American Business and the Winning of World War II*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 2016.

[344] McGraw, *TVA*, p. 108.

[345] Wendell L. Willkie, «Government and the Public Utilities», *Vital Speeches of the Day*, n.º 7, 30 de diciembre de 1935, p. 201.

[346] *Ibid.*

[347] *Ibid.* Esto era también engañoso, puesto que los empresarios se oponían sistemáticamente a la regulación.

[348] Wendell L. Willkie, «Sober Second Judgement», *Vital Speeches of the Day*, 2, n.º 7, 30 de diciembre de 1935, p. 201.

[349] Sobre Willkie, véase Zipp, «When Americans Fell in Love with the Ideal of "One World"».

[350] «Notas semánticas relacionadas con el Programa NIIC», carpeta Programa de Semántica 1943, caja 846, serie III, archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[351] No cabe duda de que la creación de carreteras y canales públicos fue una de las claves del desarrollo del capitalismo en Europa.

[352] George Wolfskill, *The Revolt of the Conservatives: A History of the American Liberty League, 1934–1940*, Boston: Houghton Mifflin, 1962, cap. 9.

[353] William A. Gregory y Rennard Strickland, «Hugo Black's Congressional Investigation of Lobbying and the Public Utility Holding Company Act: A Historical View of the Power Trust, New Deal Politics, and Regulatory Propaganda», *Oklahoma Law Review*, 29, 1976, p. 554.

[354] *Ibid.*, p. 559.

[355] *Ibid.*, p. 568. Sobre el Consejo de Granjeros Independientes, véase «Anti-New Dealers Backed Farm Group; Industrialist of Liberty League Helped Finance Independence Council. Called Republican Ally Black Committee Holds Testimony of an Organizer Shows Political Partisanship», *New York Times*, 15 de abril de 1936, https://www.nytimes.com/1936/04/15/archives/antinew-dealers-backed-farm-group-industrialists-of-liberty-league.html?scp=1.

[356] Sobre el papel de Cooke en la REA, véase «Morris L. Cooke, Engineer, Dies», *New York Times*, 6 de marzo de 1960, https://www.nytimes.com/1960/03/06/archives/morris-l-cooke-engineer-dies-first-administrator-of-rea.html.

[357] McCraw, *TVA*, pp. 86-87.

[358] David E. Nye, *Electrifying America: Social Meaning of a New Technology, 1880–1940*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1990, p. 316. Esas líneas eran llamadas «líneas para fastidiar». Para fastidiar, en este caso, a la REA.

[359] Carl Kitchens y Price Fishback, «Flip the Switch: The Spatial Impact of the Rural Electrification Administration 1935-1940», *Journal of Economic History*, 75, n.º 4, 2015, pp. 1161-1195.

[360] Bruce Edward Walker, «Tyranny Afoot: Arthur Koestler's Communist Chronicles», *Foundation for Economic Education*, 21 de septiembre de 2011, https://fee.org/articles/tyranny-afoot-arthur-koestlers-communist-chronicles/.

[361] Wendell L. Willkie, «Five Minutes to Midnight», *Saturday Evening Post*, 22 de junio de 1940, pp. 10-11, 72, 75. Véase también Lawrence B. Glickman, *Free Enterprise: An American History*, New Haven: Yale University Press, 2019, p. 9. A diferencia de

muchos republicanos de esa época, Willkie era internacionalista y, tras las elecciones, Roosevelt le nombró su embajador personal para Gran Bretaña, las naciones de Oriente Medio, la Unión Soviética y China. Willkie ejercería después una breve carrera como abogado de derechos civiles. Intentó de nuevo su nominación por el Partido Republicano en 1944 pero para entonces era visto (irónicamente) como demasiado liberal. Murió después de una serie de ataques cardiacos a finales de ese mismo año.

[362] Frederick Rudolph, «The American Liberty League, 1934–1940», *American Historical Review*, 56, n.º 1, octubre de 1950, pp. 19-33.

[363] David Farber, *Everybody Ought to Be Rich: The Life and Times of John J. Raskob, Capitalist*, Oxford: Oxford University Press, 2013, pp. 4-5. Sobre la adquisición de GM por parte de DuPont, véase George W. Stocking, «The Du Pont–General Motors Case and the Sherman Act», *Virginia Law Review*, 44, n.º 1, enero de 1958, pp. 1-40, https://www.jstor.org/stable/1070959?seq=1.

[364] Encyclopædia Britannica, «John Jacob Raskob, American Financier», 15 de marzo de 2021, https://www.britannica.com/biography/John-Jakob-Raskob.

[365] Wofskill, *The Revolt of the Conservatives*, pp. 38-39; véase también Farber, *Everybody*, p. 229.

[366] El presidente de General Motors, Alfred P. Sloan, no quería que la compañía fuese identificada con un partido, por lo que cuando Raskob se puso al frente de la campaña presidencial de Smith le obligaron a renunciar a su puesto en la General Motors, lo cual resulta irónico si se tienen en cuenta las acciones del propio Sloan. Farber, *Everybody*, p. 240.

[367] Farber, *Everybody*, p. 8.

[368] Pierre du Pont, citado en Robert Frederick Burk, *The Corporate State and the Broker State: The Du Ponts and American National Politics, 1925–1940*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1990, p. 37.

[369] Wolfskill, *The Revolt*, p. 55.

[370] Burk, *Corporate State*.

[371] Irénée du Pont a Pierre S. du Pont, 10 de julio de 1934, carpeta American Liberty League, caja 1294, Manuscritos Longwood, grupo 10, serie A, expediente 771, documentos de P. S. du Pont, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[372] «Certificate of the Formation of the Union Asserting the Integrity of Persons and Property», carpeta American Liberty League, caja 1294, Manuscritos Longwood, grupo 10, serie A, expediente 771, documentos de P. S. du Pont, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[373] *Ibid.*

[374] S. M. deBrul a Donaldson Brown, 19 de junio de 1934, carpeta de julio de 1934, expediente 61, documentos de John J. Raskob, consulta 0473, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Miembros de la Liga invocaron repetidamente «las primeras diez enmiendas» —en lugar de referirse a la «Declaración de Derechos»— para

subrayar la idea de que no estaban de acuerdo con las posteriores enmiendas.

[375] Véase Burk, *Corporate State*, p. 289.

[376] Pierre du Pont, citado en Burk, *Corporate State*, p. 287.

[377] Burk, *Corporate State*, p. 66.

[378] La Fundación para la Educación Económica atacaría este discurso como una «perversión», porque omitía la «libertad con respecto al Estado». James Bovard, «The "Four Freedoms" Speech: FDR's Worst Perversion of Freedom», *Foundation for Economic Education*, 27 de enero de 2019, https://fee.org/articles/the-four-freedomsspeech-fdr-s-worst-perversion-of-freedom/.

[379] C. M. Chester, Pauline Morton Sabin, Alfred E. Smith y Jouett Shouse, «Informe al Comité Ejecutivo de la Liga por la Libertad Americana», 20 de diciembre de 1934, carpeta Organización y Estatutos 1934, expediente 671, documentos de John J. Raskob, consulta 0473, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[380] Edward L. Bernays a C. M. Chester, 28 de diciembre de 1934, carpeta diciembre 1934, expediente 671, documentos de John J. Raskob, consulta 0473, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[381] Mark Crispin Miller: introducción a *Propaganda*, de Edward L. Bernays, Nueva York: IG Publishing, 2009, p. 27.

[382] Allan M. Brandt, *The Cigarette Century*, Nueva York: Basic Books, 2007, p. 85.

[383] «Hits AAA Regimentation: Liberty League Asserts Act Reduces Farmers to Peasants», *New York Times*, 2 de diciembre de 1935, https://www.nytimes.com/1935/12/02/archives/hits-aaa-regimentation-liberty-league-asserts-act-reduces-farmers.html.

[384] La terminología puede resultar confusa. La Ley Nacional de Reindustrialización (NIRA) creó la Administración de Recuperación Nacional (NRA), que no hay que confundir con la Asociación Nacional del Rifle, cuyas siglas en inglés coinciden. (*N. del T.*).

[385] Herbert Hoover, *The Challenge to Liberty*, Nueva York: Charles Scribner's Sons, 1934, pp. 197-204.

[386] *Ibid.*

[387] Edward L. Bernays, *Propaganda*, Nueva York: IG Publishing, 2009, p. 52.

[388] *Ibid.*

[389] Un líder en la defensa de la planificación central en el contexto del funcionamiento de las empresas era George Eastman, que incluso llegó a planear su propia muerte. Museo Eastman, «Sobre George Eastman», consultado el 4 de abril de 2021, https://www.eastman.org/about-george-eastman.

[390] Véase, por ejemplo, «Liberty League Warns of Peril in Dictatorship: Fears Present Trend Will Thwart Constitution», *Chicago Daily Tribune*, 6 de diciembre de 1935.

[391] Wolfskill, *The Revolt*, p. 109.

[392] *Ibid.,* p. 108.

[393] Robert H. Jackson, *That Man: An Insider's Portrait of Franklin D. Roosevelt*, Nueva York: Oxford University Press, 2004.

[394] S. M. deBrul a Donaldson Brown, 19 de junio de 1934, carpeta julio 1934, expediente 61, documentos de John J. Raskob, consulta 0473, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807 (la cursiva es nuestra).

[395] Los defensores del patrón oro lo veían como una forma de limitar el gasto público, en la medida en que evitaría que los Gobiernos imprimiesen dinero que no estuviese respaldado por oro. Algunos comentaristas señalaron que una vuelta al patrón oro sería físicamente imposible, dado que, sencillamente, no había suficiente oro en el mundo para respaldar todo el dinero que había sido impreso, pero esto no detuvo su defensa por parte de algunos extremistas conservadores.

[396] Wolfskill, *The Revolt*, p. 141.

[397] «Nonpartisan' Fight on Roosevelt Is Opened by the Liberty League», *New York Times*, 1 de julio de 1936, p. 17, https://www.nytimes.com/1936/07/01/archives/-nonpartisan-fight-on-roosevelt-is-opened-by-the-liberty-league.html.

[398] Michael Hiltzik, «They Tried to Call FDR and the New Deal "Socialist" Too. Here's How He Responded», *Los Angeles Times*, 13 de febrero de 2019, https://www.latimes.com/business/hiltzik/la-fi-hiltzik-socialism-20190213-story.html.

[399] *Ibid.*

[400] James MacGregor Burns, *Roosevelt: The Soldier of Freedom (1940–1945)*, Nueva York: Open Road Media, 2012; y William E. Leuchtenburg, *Franklin D. Roosevelt and the New Deal: 1932–1940*, Nueva York: Harper Perennial, 2009, cap. 5.

[401] Wolfskill, *The Revolt*, cap. 9, se ocupa de esto en detalle.

04

El trípode de la libertad

La década de 1930 no fue buena para las empresas estadounidenses. No en cuanto a los beneficios, sino a la influencia política. Un grupo en particular estaba preocupado por su futuro político: la Asociación Nacional de Fabricantes (NAM). Desde el crac de 1929, la NAM había perdido miembros a pasos agigantados. A comienzos de la década de 1920, la asociación contaba con más de cinco mil empresas; hacia 1933, ese número había caído a menos de mil quinientas y, de media, sesenta y cinco se daban de baja cada mes.[402] La organización estuvo a punto de colapsar, pero entonces tomó el control un nuevo grupo de ejecutivos —la mayoría de las grandes corporaciones, frente a los pequeños empresarios que habían dirigido la NAM en la década de 1920— que tenían una idea ambiciosa para incrementar la afiliación y su poder político. No lo lograrían limitándose a combatir iniciativas concretas del New Deal, sino que debían reinterpretar la experiencia que habían extraído de la Depresión. Como la NELA y la Liga por la Libertad Americana antes que ellos, su objetivo era cambiar la forma en la que sus compatriotas pensaban sobre el capitalismo y su papel en Estados Unidos.

Los líderes de este proyecto, conocidos como los *brass hats*, o «sombreros de latón», eran un grupo de industriales a los que preocupaba que «radicales» y «demagogos» suplantasen a los elegantes empresarios al frente del país.[403] La NAM ya tenía una larga historia en la que se había opuesto a que las empresas

fuesen reguladas por cualquier Gobierno, fuese estatal o federal, pero, sobre todo, se había enfrentado a los sindicatos.[404] Para conseguir sus objetivos, empleaban una agencia de noticias, daban conferencias y pedían a sus miembros que solo contratasen publicidad en medios con puntos de vista antisindicales.[405] Pero los sombreros de latón tenían en mente un programa más amplio y agresivo, que jugase un papel importante en el debate público. Esto significaba, sobre todo, persuadir a los estadounidenses de las virtudes del sistema de libre mercado. La industria, argumentaban los nuevos líderes de la NAM, era la causa de la prosperidad estadounidense; los empresarios, los directores generales y los gestores de la industria eran verdaderos héroes. El problema era que pocas personas lo veían así, de modo que los líderes de los empresarios tenían la responsabilidad de «educar» a la población. Después de décadas de periodismo amarillo, de ataques a los monopolios y a las grandes empresas, ya era hora de que el público escuchase su punto de vista.

La NAM lanzó una ambiciosa campaña para apoyar a las empresas. «El público no entiende a la industria en gran medida porque la propia industria no ha hecho ningún esfuerzo por contar su punto de vista y mostrar a la población de este país que nuestro alto nivel de vida ha aumentado a partir de la civilización que la actividad industrial ha generado», declaró el presidente de la NAM.[406] Citó al propagandista de la industria tabacalera, Edward Bernays —que también asesoraba a la Liga por la Libertad Americana—, como el tipo de autoridad que la NAM debía buscar (y que más adelante buscaría).

La NAM también se enfrentaría a lo que los sombreros de latón veían como radicalismo camuflado de reformismo. «Este espíritu progresista ha perdido el norte. El radicalismo en Estados Unidos levanta olas cada vez mayores contra los muros del gobierno constitucional. El objetivo último del radicalismo, sea cual sea su aspecto, su título o el nombre que adopte, es destruir las instituciones de la propiedad privada […]. El blanco favorito y más obvio del radical es […] el industrial», y por ese motivo los industriales tenían que unirse.[407]

Los esfuerzos «educativos» de la NAM se centraron en una campaña descomunal para persuadir a los estadounidenses de que los intereses de las grandes empresas coincidían con los del pueblo norteamericano. Los estadounidenses tenían que ver que la amenaza real no provenía de las «grandes empresas», sino del «gran gobierno». Aunque la NAM calificara prudentemente su campaña como «relaciones públicas» o «educación», sus objetivos eran abiertamente políticos y gran parte de lo que afirmaba era falso.[408]

Los esfuerzos de la NAM tardarían unos pocos años en cristalizar, pero cuando lo hicieron demostraron ser más ambiciosos que los ataques de la Liga

por la Libertad Americana a Roosevelt y el New Deal, la defensa de Wendell Willkie de las empresas de servicios públicos e incluso la campaña de propaganda de la NELA contra Energía Gigante. En palabras de la historiadora Wendy Wall, la NAM «intentaba ahora convencer al público estadounidense de que sus intereses prácticamente no se podían distinguir de los de las mayores corporaciones del país. Presentaron un cuadro de armonía entre clases y consumidores prósperos —garantizado por las empresas, no por el Gobierno— y lo definieron como "estilo de vida estadounidense"».[409]

La NAM atacó los impuestos federales y argumentó que no solo eran perjudiciales, sino que suponían un robo. Intentó cambiar la opinión de los trabajadores sobre el Gobierno para que pasaran de verlo como un «amigo» que «echaba una mano durante la Depresión» a considerarlo un obstáculo para la prosperidad.[410] Introdujo la idea de que la amenaza para el estilo de vida estadounidense no eran las «grandes empresas», sino el «gran gobierno». Y como ha mostrado el historiador Lawrence Glickman, la NAM realizó un sutil pero significativo giro retórico, y pasó de defender la «empresa *privada*» (en ocasiones la «empresa competitiva») a defender la «*libre* empresa».[411] Tal como se señalaba en un memorándum, *privada* era un término asociado al egoísmo, por lo que, en vez de hablar de propiedad privada, había que referirse a la «gestión empresarial».[412] La NAM insistiría en que el capitalismo va de *libertad* y en que estaba en juego la supervivencia de la democracia estadounidense. La democracia dependía del capitalismo y las personas en las que se podía confiar para dirigir el barco eran los capitanes de su industria.[413]

El historiador Richard Tedlow atribuye a la NAM el mérito de crear la forma moderna de las relaciones públicas corporativas. Los ataques de la NAM inculcaron en los líderes empresariales la convicción de que «cultivar una opinión pública favorable era una cuestión tan importante que debía delegarse a un departamento especial de expertos».[414] Pero el programa de la NAM fue más allá de promocionar una industria en particular o a los empresarios norteamericanos en general. Estaba diseñado para modificar el pensamiento del público acerca de cuestiones políticas y sociales fundamentales —como la función del gobierno en el mercado—y construir una imagen de la vida estadounidense que pusiese en el centro a la libre empresa. Y lo hizo usando una información que a menudo era parcial y frecuentemente engañosa.

La campaña de propaganda estaría en manos de dos grupos: el Comité Asesor de Relaciones Públicas de la NAM, que ya tenía una cierta antigüedad, y el Consejo Nacional de Información Industrial (NIIC), creado en 1934. Este último era en

teoría una agencia de prensa cuyo objetivo era reunir y distribuir datos estadísticos sobre la empresa privada a periódicos y miembros de la asociación, pero en la práctica jugaría un papel protagonista en la campaña de propaganda.[415] Esta campaña de grandes dimensiones, con múltiples facetas y bien financiada empleó todo tipo de medios de comunicación: películas y proyecciones de diapositivas, anuncios en periódicos, publicidad postal, vallas publicitarias, carteles, folletos, escaparates y más. En uno de los carteles aparecía una imagen del demonio bajo el epígrafe «Impuestos ocultos». Un folleto titulado «En la escuela, no trabajando» explicaba «cómo la industria ha liberado a nuestros niños de los trabajos penosos», atribuyéndose el mérito de la eliminación del trabajo infantil cuando, en realidad, la NAM y sus aliados se habían opuesto a su abolición.[416]

Los dos comités distribuyeron «estadísticas» a periódicos (en ocasiones publicadas como «Hechos de la industria»), así como editoriales y columnas a través de su Servicio de Seis Estrellas, publicados bajo el título «Tú y los asuntos de tu país».[417] La NAM reclutó y pagó a periodistas y economistas académicos proempresa para que escribieran muchos de estos artículos. Su objetivo era distribuirlos, entre otros sitios, en las escuelas, las iglesias y los grupos cívicos y de mujeres. Las campañas de relaciones con los empleados también se dirigían a los trabajadores de las compañías pertenecientes a la NAM. El mensaje principal, como resumía un documento del NIIC, era promover el «sistema de libre empresa» y compararlo con su alternativa: «una economía planificada [que] en última instancia lleva al totalitarismo».[418]

Según la Biblioteca Hagley, en Wilmington, Delaware (donde se conservan los archivos de la NAM), el NIIC hizo circular «2 millones de ejemplares de cómics, 4,5 millones de copias de columnas de periódicos escritas por economistas proempresa, 2,4 millones de noticias en lengua extranjera y 11 millones de folletos para los trabajadores. También colocó 45.000 vallas publicitarias, que se estimaba que fueron vistas por 65 millones de estadounidenses cada día, mientras que sus series de películas las vieron aproximadamente 18 millones».[419] En 1933, la población de Estados Unidos era de 126 millones; estas cifras sugieren que el mensaje de la NAM llegó al menos a la mitad de los estadounidenses.

A lo largo de las dos décadas siguientes, la NAM defendió la idea de que el Gobierno era ineficiente y estaba mal dirigido, pero el sector privado era eficiente y estaba bien dirigido. Los términos empleados para desacreditar al Gobierno eran, entre otros, «gasto público ineficiente», «gobierno derrochador» y «flagrante despilfarro». En cambio, el «sistema de la libre empresa» se asociaba

con «prosperidad» y «progreso material». Los estadounidenses tenían más —consumían más— que los habitantes de cualquier otro país gracias a la eficiencia y a la creatividad de los líderes empresariales que trabajaban en el sistema de libre empresa. El progreso económico era debido (exclusivamente) a la creatividad y al esfuerzo del sector privado. «¿Qué pasó con la rueca familiar?», se preguntaba retóricamente un folleto para a continuación explicar que el progreso tecnológico había sido producto de la iniciativa privada. El mismo folleto afirmaba que los avances en la ciencia, la medicina, la educación, y el ocio y la cultura eran el resultado de «nuestro sistema» de «empresa productiva».[420] Eran la productividad empresarial y el emprendimiento capitalista los que hacían posible el progreso social, generando la cornucopia en que se había convertido el Estados Unidos moderno.

La NAM vinculó todo esto con una idea más amplia, a la que se refirió como «¡la lucha por la libertad!».[421] Produjo copiosos materiales sobre los «peligros del gobierno centralizado», las amenazas de los «ismos» —tanto el socialismo como el comunismo, que la NAM generalmente presentaba como conceptos indistinguibles— y el problema de las «leyes laborales desiguales y otras amenazas a la libertad [de las empresas]». Cualquier intervención pública en el mercado —ya fuese en los precios de los productos agrícolas, restricciones al trabajo infantil o protección de la negociación colectiva— era una amenaza a la libertad, una amenaza al estilo de vida estadounidense.[422]

Un folleto del NIIC resumía la campaña para los miembros de la NAM. El plan tenía dos vertientes. Un programa de corto alcance «se referiría a las amenazas más urgentes a las que se enfrenta la empresa norteamericana […] controles de precios, leyes laborales desiguales y gasto público ineficiente». Y un segundo «programa básico permanente, dirigido a todos los estadounidenses en su propio terreno, contrarrestaría el mayor activo de la "oposición": las concepciones erróneas del público sobre los beneficios industriales» —que no eran tan grandes como la mayoría pensaba— y procuraría convencer «al pueblo estadounidense de que el sistema empresarial norteamericano produce el mayor bien para todo el mundo sin destruir la libertad individual». Esto se realizaría «a través de todos los medios efectivos», es decir, anuncios, radio, seminarios, publicidad en periódicos, boletines informativos sobre «cooperación entre agricultura e industria», conferencias sobre el hogar y la industria, un boletín informativo sobre «tendencias en la cooperación entre educación e industria», películas, literatura y programas de relaciones con la comunidad. Todo estaba diseñado para «llegar a la gente dentro de sus propias comunidades», a través del esfuerzo del personal de la NAM y de las trescientas treinta asociaciones

industriales afiliadas a la NAM.[423]

En la década de 1940, este esfuerzo lo lideraba J. Howard Pew, director del NIIC y presidente de la Compañía Petrolífera Sun. El esfuerzo realizado fue enorme. El NIIC desarrolló una serie de 6 anuncios que aparecerían en 521 periódicos diarios y en 1.980 semanarios y que llegarían a casi 44 millones de electores, seguidos de «una avalancha de notas de prensa, 250.000 artículos de literatura suplementaria, 115.262 carteles reimpresos y 275 anuncios patrocinados individualmente». *It's Your Business*, un programa de radio de 15 minutos, se emitía en 196 cadenas y llegaba a casi 12 millones de oyentes (las cadenas en muchas ocasiones incluían este espacio de manera gratuita como un «servicio público»).[424] El NIIC también sacaba una hoja informativa y se la enviaba a 4.600 semanarios y 500 periódicos diarios, así como a 2.700 «órganos de empresa». Se enviaron materiales a 1.750 escritores de editoriales, columnistas de economía y comentaristas de radio.

En 1940, la NAM publicó una serie de «dieciséis hermosos carteles que demostraban que el estilo de vida estadounidense es el mejor». Cada póster contaba una historia explicando por qué el «sistema económico estadounidense […] es el que mejor puede responder a las necesidades de nuestra gran sociedad», y estaban disponibles «en escuelas, clubes y agencias sociales *de manera gratuita*».[425] El mensaje de estos carteles era:

1. Estados Unidos es el mejor país de la tierra.
2. Las empresas estadounidenses generan una prosperidad sin precedentes.
3, Por tanto, los intereses de las empresas y de los trabajadores son los mismos; los sindicatos no son necesarios y, de hecho, engañan a los trabajadores.
4. La amenaza real a los intereses de los trabajadores son los impuestos.

Estos temas se retomaron de varias maneras para distintas audiencias. Se diseñó una serie de carteles específicamente para las empresas de los miembros de la NAM, con la intención de servir de complemento a los folletos que explicaban a sus trabajadores por qué una «jornada laboral más corta supondría una disminución de los salarios» y cómo «el coste de mantener al gobierno aumenta tus impuestos».[426] Estos carteles y folletos argumentaban que los impuestos sobre los beneficios empresariales perjudicaban a los trabajadores, porque impedían que los empresarios usasen esos beneficios para ampliar las fábricas (y crear empleo) y porque unos altos impuestos incrementaban los precios (perjudicando a los bolsillos de los trabajadores). También afirmaba que la sindicación protegía a los perezosos y dificultaba que la dirección de la empresa

recompensase a los buenos trabajadores. Tras el estallido de la Segunda Guerra Mundial, la NAM retiró su mensaje aislacionista y lanzó una «Serie de defensa nacional»; los carteles se promocionaban en un programa de radio, *Defense for America*, que glorificaba el capitalismo estadounidense por conceder a los trabajadores bajas por enfermedad y vacaciones pagadas y por abolir el trabajo infantil —aunque muchos de los miembros de la NAM se habían opuesto a estas innovaciones— e incluía las escuelas, los hospitales, los parques, las carreteras y los puentes como parte de la «riqueza real de todos los estadounidenses» —aunque la NAM se oponía encarnizadamente a los impuestos que posibilitaban esas infraestructuras públicas—.[427]

Hacia 1946, el NIIC estimó que sus «Notas sobre el programa» se habían distribuido en 59.000 clubes femeninos de todo el país. Su boletín informativo *Trends in Education–Industry Cooperation* llegó a 36.500 personalidades destacadas del mundo educativo. Y sus materiales «La industria y tú» —parte del programa Ciudadanos del Mañana— llegaron a la apabullante cifra de cuatro millones de maestros.[428]

Edward Bernays enfatizaba que, para que fuese realmente eficaz, la propaganda debía ser continuada y, en la medida de lo posible, invisible. La NAM siguió este consejo en el desarrollo de un programa de «propaganda integrada» —material diseñado para ser integrado en una noticia sin que el lector se dé cuenta de su fuente ni reconozca sus intenciones—. Tedlow estima que, solo en 1937, la NAM gastó más de 793.000 dólares en «información pública» diseñada para funcionar como propaganda integrada (el equivalente de alrededor de 14 millones de dólares).[429] Estos gastos constituían el 55 por ciento de los ingresos anuales totales de la organización y continuaron aumentando los años subsiguientes.[430]

Desde mediados de la década de 1930 hasta la de 1940, la NAM dirigió los Servicios de Prensa Industrial y envió un flujo constante de materiales a los medios, especialmente los periódicos locales y regionales, con la esperanza de que los incorporaran en parte a las noticias. Medios de todo el país recibieron noticias empresariales, estadísticas, gráficos, artículos de opinión firmados por académicos —fundamentalmente economistas— y cómics. A menudo, estos materiales estaban en formato fotográfico, que era fácil de usar, pero la fuente no aparecía identificada, de manera que aunque el editor sabía que el material provenía de la NAM, el lector lo ignoraba.[431] Un panfleto de la NAM de 1938 presumía de que 5.500 periódicos de todo el país «dependían de este servicio».[432] Una investigación de 1939 del Congreso elevó más esa cifra: 6.252 semanarios y pequeños periódicos diarios.[433]

La NAM también manipuló a los editores con una versión temprana de la técnica de encuestas diseñadas para dirigir al entrevistado. En un caso, varios editores de pequeños semanarios fueron encuestados para «ver si pensaban que había gasto innecesario en sus comunidades». En 47 estados, 961 editores respondieron a la siguiente pregunta (dirigida): «¿Qué actividades en general del Gobierno podrían ser razonablemente recortadas?». Entre las principales respuestas, estaban: la Administración para el Progreso Laboral, la Ley de Ajuste Agrícola y la ayuda a los agricultores, y el Cuerpo Civil de Conservación. La NAM agrupó las respuestas bajo el epígrafe «Crítica desde la base a un Gobierno derrochador» en un informe de 1941 que resumía las «opiniones apoyadas por hechos sobre el gasto público ineficiente», que envió a los editores para que sirviera de inspiración de noticias y editoriales.[434]

La NAM también ofreció materiales a los principales periódicos urbanos, entre ellos el *New York Times*. Hacia la década de 1930, el *Times* ya había obtenido su reputación de periódico riguroso y objetivo. A pesar de ello, la NAM tuvo un éxito sorprendente sembrando el *Times* de mensajes integrados dirigidos a líderes políticos, empresariales e intelectuales. El historiador Burton St. John analizó los artículos del *New York Times* del período 1937-1939 y encontró cincuenta historias que ofrecían una perspectiva positiva hacia temas relacionados con la NAM. Identificó tres temas recurrentes coherentes con los mensajes de la NAM: (1) un gobierno activista es peligroso; (2) la industria es la que mejor puede dirigir el país; y (3) la libre empresa es esencial para la democracia. Estos mensajes negaban el papel del Gobierno federal en la recuperación económica y, en cambio, intentaban convertir a los estadounidenses «al ideal, anterior a la Depresión, de la supremacía de los mercados».[435] En 1937, el *Times* publicó el programa completo de la conferencia anual de la NAM, incluyendo la proposición de que «los altos impuestos, el elevado déficit federal, la competencia estatal con la empresa privada y las leyes laborales intrusivas sirvieron como "señales de *stop*" que impedían el progreso del país. Todos los ciudadanos necesitaban trabajar juntos para eliminar estas señales de *stop*».[436] Los artículos del *Times* sobre la conferencia reforzaron este mensaje de ineficacia gubernamental y de las desventajas de los altos impuestos.

Cualquier periódico importante cubriría la reunión anual de una gran organización empresarial. Lo que llama la atención de la cobertura del *Times* es la cantidad de espacio dedicado a las conferencias de la NAM, la manera en la cual el periódico citaba grandes fragmentos de los programas de la NAM de manera literal, sin análisis ni crítica, y la ausencia de comentarios de otras organizaciones o individuos influyentes.[437] El *Times* citaba a miembros de la NAM, pero no

incluía opiniones de representantes de organizaciones laborales ni de la administración Roosevelt, incluso cuando sus comentarios eran obviamente interesados, como en el caso de un artículo en el que se citaba a un ejecutivo que afirmaba: «No tenemos objetivos egoístas».[438]

Si el caso del *New York Times* demuestra el éxito de la NAM con editores y lectores cultos, la tira cómica *Uncle Abner Says* (Tío Abner dice) es testimonio del alcance de la NAM entre las masas. Explotando presumiblemente el éxito de *Li'l Abner* —la tira cómica más popular de ese período en Estados Unidos—, *Uncle Abner Says* era una única viñeta cómica, desarrollada por la NAM, en la que aparecía un viejo gruñón haciendo comentarios cínicos sobre el Gobierno. «Escaquearse mucho y trabajar poco hacen de Jack el perfecto huelguista», refunfuñaba el tío Abner, y «Me parece que los empresarios podrían mantenerse a flote mucho mejor si pudiesen quitarse a los políticos de la chepa».[439] El cómic —promocionado por la NAM como una «historieta diaria» con «comentarios sencillos, sin pretensiones»— se desarrolló en un principio como propaganda insertada en publicaciones internas de empresa, pero pronto se publicó (junto con otros materiales de la NAM) en cientos de periódicos regionales y locales. *Uncle Abner Says* salía regularmente en unos trescientos nueve periódicos diarios con una circulación de más de dos millones de ejemplares, con reimpresiones que alcanzaban hasta los cinco millones.[440] Una fuente describía *Uncle Abner* como «uno de los cómics más populares de Norteamérica».[441]

El éxito de *Uncle Abner Says* superó al de otro icono reaccionario de la década de 1930, *Little Orphan Annie* (Annie, la huerfanita), que durante esa época fue distribuido a 135 periódicos diarios y 100 dominicales.[442] El *New Republic* había calificado a la niña pelirroja de «hooverismo en los tebeos»[443] y la veía como parte de una campaña para «hacer parecer mártires a unos millonarios». Cada día, este «ídolo de miles de niños» prestaba un «heroico servicio a la causa de Andrew W. Mellon, Samuel Insull y otros filántropos objeto de persecución».[444] El cascarrabias Tío Abner era la antítesis de la adorable niñita, pero su mensaje era el mismo: los empresarios eran benévolos, sabían lo que hacían y el Gobierno tenía que dejarles en paz.

Uncle Abner contribuyó al programa de la NAM para conformar la opinión pública, que incluía además otros medios impresos, como boletines a editores, noticias prefabricadas y el boletín informativo *You and Your Nation's Affairs* (Tú y los asuntos de tu país), que «popularizó la economía para las masas».[445] La NAM insistía en que incluía las fuentes de todos sus materiales «educativos», pero, al menos en el caso de los cómics, eso no era cierto: *Uncle Abner Says* se publicaba solo con la firma del dibujante y no se aclaraba que el texto era obra de la NAM,

sin mencionar que la NAM lo había desarrollado y difundido de manera gratuita. En su defensa, la NAM adujo que otros muchos grupos también lo hacían y que *Uncle Abner* era solo «una parte muy pequeña» de su enorme programa «educativo».[446] Pero, como señaló un observador contemporáneo, «la tira cómica es al periódico lo que el timbal a la orquesta»; «el director entre bambalinas» y la partitura que seguía era, en gran medida, la de Herbert Hoover.[447] Los tebeos ofrecían un «optimismo fácil», junto con la convicción decidida de que el desempleo es siempre «debido a un infortunio temporal o a alguna debilidad personal», y nunca a problemas estructurales del capitalismo monopolista estadounidense. *Uncle Abner* difería de otros tebeos solo en que estaba financiado y encargado por capitalistas y en que su mensaje era más tosco que el de la mayoría.[448]

Para un historiador, es siempre más sencillo mostrar lo que hizo alguien que el impacto que tuvieron sus acciones. Los archivos documentan con gran detalle las actividades de la NAM, pero raramente recogen cómo afectaron e inspiraron a otros. No obstante, un ejemplo de la influencia de la NAM se puede encontrar en un sermón de 1949 que dio Walter R. Courtenay. Se conserva una copia en los archivos de la NAM como ejemplo de influencia efectiva y en él se muestra cómo fue absorbida la propaganda de la NAM.[449]

Courtenay era un pastor presbiteriano de Nashville (Tennessee). Su sermón, titulado «El camino por delante», fue publicado en el *Presbyterian Tower*, un boletín de la Iglesia. Tomó el título de un libro homónimo escrito por el periodista John T. Flynn, uno de los fundadores del aislacionista y antisemita Comité América Primero, que pretendía mantener a Estados Unidos fuera de la Segunda Guerra Mundial. Con un subtítulo revelador, *America's Creeping Revolution* (La sigilosa revolución de Estados Unidos), el libro de Flynn —publicado ese mismo año— narraba, de forma paranoica, el declive estadounidense hacia su autodestrucción. Los socialistas norteamericanos actuaban «enmascarados» en el sindicalismo, la planificación nacional, las demandas de igualdad racial y las apelaciones a la paz mundial.[450] Financiado por el cofundador de la Liga por la Libertad Americana, John Raskob, y muy promocionado por la NAM, el libro de Lynn, del cual aparecieron algunos fragmentos en el *Reader's Digest*, denunciaba las formas a través de las cuales, supuestamente, las políticas del New Deal estaban conduciendo a Estados Unidos por la pendiente resbaladiza que llevaba al socialismo y, de ahí, al comunismo totalitario.[451]

Un elemento central de la agenda socialista, afirmaba Flynn, era «la guerra

contra el Sur». En un capítulo flagrantemente racista, Flynn caracterizaba «el problema del negro y su posición» como un «fastidio». Los socialistas y los comunistas centraban deliberadamente la atención en el Sur, sostenía, para desacreditar Estados Unidos como un todo. «En primer lugar —escribió—, las historias espeluznantes y sensacionalistas sobre linchamientos, odios y opresiones han sido vergonzosamente exageradas. Es un hecho que casi toda la publicidad sobre las atrocidades contra los negros en el Sur proviene de las agencias de propaganda de los agitadores comunistas».[452] Si se les daban iguales derechos a los negros, advertía, muchas áreas del Sur caerían pronto en manos de la «supremacía negra».[453]

Ese racismo flagrante no le preocupaba al reverendo Courtenay. Presentando su servicio dominical como una «defensa del sistema de libre empresa», Courtenay les decía a sus feligreses que «El camino por delante» «debería ser leído por todo estadounidense y, ciertamente, por todo cristiano». La mayoría del sermón se centraba en la «enfermedad del socialismo». Siguiendo a Flynn, Courtenay insistía en que los socialistas nunca *admitirían* que eran socialistas, sino que «hablarían sobre bienestar, pensiones, seguros, medicina socializada, ayuda a la educación, ayuda al agricultor» (en realidad, la medicina socializada ni existía en Estados Unidos ni se había propuesto en esa época). El socialismo en Norteamérica «ya estaba muy avanzado» y «habían vendido» a los norteamericanos.

El sermón culminaba con un ataque al Gobierno, que ya «no era nuestro siervo, [sino] nuestro amo». El Estado había «invadido» la banca, la energía eléctrica y la agricultura, y se proponía controlar la medicina, la educación y «cualquier otra cosa en la que pueda interferir con la libre empresa y las libertades democráticas». Courtenay imploró a los feligreses que siguieran el consejo de Flynn y rechazasen las subvenciones, el ineficiente gasto del gobierno y, sobre todo, la planificación. «Yo, personalmente, prefiero que mi país muera limpiamente bajo la bomba H a que se pudra bajo el socialismo —declaró—. Un planificador social en Washington no es diferente a uno en Moscú o Londres».[454] Mejor muerto que rojo.

Courtenay también imploró a su rebaño que no votase por el partido de Roosevelt. Era su «convicción personal que el Partido Demócrata ha perdido su alma ante estos hombres que buscan la muerte de nuestro estilo de vida estadounidense. No veo cómo cualquier persona seria que quiera que el sistema de libre empresa y la democracia subsistan pueda volver a votar por ese partido». Los demócratas estaban causando «la muerte del Tío Sam», concluyó. «¿Qué vais a hacer al respecto?».[455] El lamento de Courtenay —preservado en los archivos

de la NAM— muestra cómo la propaganda de la NAM se abrió camino, a través de portavoces como Flynn, hasta alcanzar a líderes locales como Courtenay y a estadounidenses corrientes en una tranquila mañana de domingo.

Los pastores religiosos eran uno de los objetivos principales de los materiales de la NAM, pero eran potencialmente más importantes los maestros, los profesores universitarios y los administradores educativos. En 1939, la NAM había considerado emprender una campaña —una reminiscencia de las actividades de la NELA en la década de 1920— para analizar los libros de texto y presionar a los editores y a los educadores para que no usasen aquellos que la NAM consideraba inapropiados. Ese mismo año, un memorándum titulado «Mejora de los métodos educativos estadounidenses» argumentaba que las escuelas tenían que realizar mayores esfuerzos para contrarrestar el colectivismo. Al contrario que Flynn (y Courtenay), los líderes de la NAM no creían realmente que el socialismo (y mucho menos el comunismo) se hubiese apoderado del país. Sin embargo, sin una mejor comprensión de cómo funcionaban las empresas y la industria, los estadounidenses —especialmente los jóvenes— podrían apoyar el colectivismo. Era crucial influir en los educadores para evitarlo.

La veneración a la «libertad» latía constantemente en los materiales publicados por la NAM, pero si intentaba influir en maestros y profesores, ¿eso no generaría críticas —por no decir acusaciones de hipocresía— como un ataque a la «libertad académica»? Uno de los memorándums de la NAM ofrecía una defensa contra esas posibles críticas, o al menos una racionalización: «La libertad académica termina donde empieza la licencia académica para socavar los conceptos vitales de la democracia representativa —con sus compromisos inseparables—, la libre empresa privada y la libertad civil, especialmente la de religión».[456]

El personal de la NAM sopesó los pros y los contras de una campaña académica. Expresaron su preocupación por que muchos libros de texto diesen «una impresión negativa del valor de la empresa privada, subestimando consistentemente su valor».[457] Un ejemplo era el manual ampliamente utilizado *Economics: Principles and Problems* (Economía. Principios y problemas), que concluía que la planificación centralizada no podía llevarse a cabo si, al mismo tiempo, «se les dejaba a los individuos aunque solo fuera la apariencia de los actuales derechos de propiedad privada».[458] El párrafo en cuestión *no* abogaba por la planificación centralizada —de hecho, argumentaba en contra de ella—, pero incluso este análisis desapasionado del tema era llegar muy lejos. La NAM no quería ni siquiera que se discutiese sobre planificación centralizada.

Aun así, los empleados de la NAM no estaban seguros de que una campaña

sobre libros de texto fuese una buena idea, principalmente porque «distribuir una lista negra de libros prohibidos» podría resultar contraproducente. Sería «apropiado» que la NAM «sugiriese a nuestros miembros y a otros empresarios qué libros de texto debían ser criticados y juzgados», se afirmaba en un memorándum, pero al final rechazaba esta posibilidad porque sería «demasiado peligroso para la NAM».[459] La NAM no quería repetir los errores de la desastrosa campaña de la NELA con respecto a los libros de texto. «Algunos, incluyéndome a mí —escribió un empleado de la NAM—, pensamos que implicarnos en un programa de ese tipo podría tener consecuencias iguales o más serias que las derivadas de los esfuerzos de la Asociación Nacional de la Luz Eléctrica en el campo educativo hace más de una década. Recordarán, por supuesto, la investigación del Senado en esta materia y el hecho de que la negativa reacción resultante de las actividades de esa organización no solo haya llevado a la disolución de la misma, sino que ha dejado en las mentes de los educadores un resentimiento hacia las empresas que persiste en la actualidad».[460]

La NAM se conformaría con lo que pensaba que sería un enfoque más sutil que el que había seguido la NELA. En octubre de 1940, contrató a Ralph W. Robey —profesor de Economía de la Universidad de Columbia, editor de *Newsweek* y antiguo miembro de la Liga por la Libertad Americana— para que escribiera resúmenes de los principales libros de texto de economía, sociología, educación cívica e historia, para que se usasen en las escuelas públicas —especialmente en los institutos de secundaria— y seleccionase citas para documentar la orientación del texto con «respecto al sistema de empresa privada». Robey y tres ayudantes prepararían resúmenes de 563 libros de texto, un total de 1.200 páginas con interlineado sencillo. A petición de la NAM, Robey ofreció sus opiniones al *New York Times*: «una proporción sustancial» de los libros de texto estadounidenses mostraban «desprecio» por el sistema de libre empresa.[461]

Las declaraciones públicas de Robey desencadenaron la tempestad que la NAM había querido evitar. Algunos críticos denunciaron la revisión de los libros de texto como una forma de inquisición; otros afirmaron despreocupadamente que los educadores debían buscar y usar los libros condenados. Públicamente, la NAM se distanció de la polémica y sugirió que las opiniones de Robey eran meramente personales; la organización solamente intentaba averiguar qué era lo que se estaba enseñando, no juzgar ni, en absoluto, influir en los profesores. En lugar de pedir (o peor, exigir) que las editoriales retirasen o reescribiesen los libros de texto criticables —como había hecho la NELA—, la NAM simplemente «ofrecía» a las editoriales, para su información, las conclusiones alcanzadas por

Robey.

Sin embargo, la NAM ofrecía, al mismo tiempo, los estudios de Robey a sus miembros, y los exhortaba a que se implicasen en las instituciones educativas de sus comunidades. Debían «animar a los educadores a que comprendiesen mejor el sistema de libre empresa» y a que impartiesen esa comprensión a los estudiantes como un «elemento indispensable del estilo de vida estadounidense».[462] Algunos de estos empresarios asumieron la responsabilidad de compilar y difundir listas negras con los libros que Robey había condenado.[463] Y en 1944 la NAM publicó su propio libro de texto, *The American Individual Enterprise System* (El sistema estadounidense de empresa individual), escrito por su «comisión de principios económicos». El libro de texto, que pretendía ser una biblia del sistema de libre empresa, fue distribuido gratis a veinticuatro mil bibliotecas escolares.[464]

Al menos en una comunidad, estas iniciativas provocaron una fuerte reacción. En 1947, el *Spectrum* de Dakota del Norte, un periódico estudiantil de la Universidad Estatal, recogió un discurso de DeWitt M. Emery de Akron, Ohio, presidente de la Asociación Masculina Nacional de Pequeñas Empresas.[465] La ocasión fue una reunión de las Industrias Asociadas de Fargo, en la cual Emery fustigó un libro de texto que se usaba en la Universidad Agraria de Dakota del Norte (hoy Universidad Estatal de Dakota del Norte). El libro era «comunista», insistía, porque incluía una discusión acerca de cómo se suponía que funcionaba el comunismo. El *Spectrum* arremetió contra Emery. El editorial reconocía que algún profesor había estudiado el comunismo como sistema económico, pero «concluir que alguien es "¡comunista!" porque ha estudiado el comunismo es como concluir que un médico es "¡beriberista!" porque ha estudiado las enfermedades asociadas a la malnutrición». Emery era «uno más de la marea de reaccionarios que predican una doctrina de pensamiento ilógico al público estadounidense». Este tipo de acusaciones y de irracionalidad es más peligroso para el país que el propio comunismo. «Hasta que la gente aprenda a pensar y actuar —individual y colectivamente— siguiendo los conceptos de racionalidad, el mundo se enfrenta a un peligro de la mayor magnitud». ¿Cuál era el libro que había provocado esta polémica? La vieja pesadilla de la NAM: *Economics: Principles and Problems.*[466]

La radio era el medio de comunicación más importante de los años treinta, y a finales de la década llegaba al 83 por ciento de las familias estadounidenses.[467] A través de la radio era como los estadounidenses accedían a las noticias y al entretenimiento, y escuchaban las «charlas» presidenciales. La NAM había experimentado con varios programas de radio a comienzos de la década de 1930,

pero le tocó la lotería con uno enormemente exitoso llamado *The American Family Robinson* (Los Robinsones americanos). La longeva serie era el producto más caro del presupuesto de relaciones públicas de la NAM, y casi con total seguridad el que llegó a más personas. Transmitido a los hogares de estadounidenses corrientes que, por otro lado, no tenían ideas muy definidas sobre los negocios o la libre empresa, en un sentido o en el contrario, fue probablemente la herramienta más efectiva de la NAM para predicar más allá de su coro de feligreses.[468]

Los Robinsones americanos fue obra de Harry A. Bullis, vicepresidente de General Mills y director del comité de relaciones públicas de la NAM. Cada episodio duraba quince minutos y se distribuía gratuitamente a las emisoras de radio interesadas. El programa era un componente central de la misión declarada de la NAM de ayudar a la industria a contar su propia historia.[469] Un folleto lo describió explícitamente como «el programa de la industria».[470] Entre 1935 y 1940, fue distribuido por el Sistema Mundial de Telecomunicaciones y casi trescientas pequeñas emisoras independientes emitieron la serie.[471] La NAM generalmente procuraba denominar sus actividades como «relaciones públicas», pero ocasionalmente se les escapaba su finalidad real. Así, por ejemplo, un memorándum se hacía la siguiente pregunta: «¿pueden superarse las limitaciones de la radio para que sus programas sean tan efectivos como propaganda como los programas comerciales lo han sido para anunciar productos?».[472] *Los Robinsones americanos* demostraría que la respuesta era afirmativa.

El *show* seguía las aventuras de la familia Robinson en la apropiadamente llamada ciudad de Centerville (Villa Central). Ahí conocemos a Luke Robinson, el patriarca de la familia y editor del *Centerville Herald*; su mujer, Myra, locutora de radio; sus hijos, Betty y Bob, y el marido de Betty, Dick Collins; varios familiares y amigos; y otros habitantes de Centerville. La ciudad, como el resto de Estados Unidos, sufre los efectos de la Depresión. En uno de los episodios, el mismo *Herald* —un «negocio sólido» donde los haya, como declara orgullosa Myra— está al borde del colapso.

El nombre «Centerville» pone de manifiesto su carácter corriente y, por extensión, el de los Robinson, la típica familia estadounidense media. La orientación política del programa, sin embargo, era cualquier cosa menos centrista. Cada episodio contenía diálogos en contra de las teorías «extranjeras», «visionarias», «experimentales» o «utópicas» que implicasen aumentos de impuestos o gasto deficitario. El programa era tan flagrantemente anti-Roosevelt que cuando la NAM intentó pasárselo a la NBC este canal no quiso ni tocarlo, como dijo uno de sus editores de guiones, porque la «clara intención e

implicación de cada episodio es la propaganda contra el New Deal y todo lo relacionado con el mismo».[473]

El programa tomaba su título de la novela de 1812 del pastor suizo Johann David Wyss *Los Robinsones suizos*, que, a su vez, lo tomaba de *Robinson Crusoe*, de Daniel Defoe. La novela de Wyss cuenta la historia de una familia suiza que, de camino a Australia, naufraga en una isla tropical del Pacífico. Su nuevo hogar (a diferencia del de Crusoe) resulta ser un edén repleto de frutas suculentas y magníficas criaturas. La familia prospera. Durante diez años aislados, construyen algo parecido a una granja suiza, con casas, campos, jardines, animales domesticados e incluso una pesquería. Por medio de su industria, la familia coloniza la isla; trabajando duramente, transforman una isla salvaje e inmaculada en un microcosmos de la civilización europea.

Los Robinsones suizos fue el primero de una serie de cuentos para dormir que Wyss les contaba a sus cuatro hijos pequeños para fomentar su curiosidad por el mundo natural e inculcarles la moral cristiana.[474] Desde su primera aparición, *Los Robinsones americanos* era como la novela, formada por episodios didácticos. Tanto los Robinson estadounidenses como los suizos valoraban la ética del trabajo. Ambos prometían el éxito a través de la iniciativa individual. El gobierno no juega ningún papel en la isla de los Robinson ni ningún papel positivo en Centerville.

Pero, mientras que el trabajo es fuente de placer en *Los Robinsones suizos* —hilando lino, fabricando velas, salando pescado—, en *Los Robinsones americanos* el trabajo revela el carácter y demuestra el patriotismo.[475] Y ahí donde *Los Robinsones suizos* predicaban la piedad protestante, *Los Robinsones americanos* predican el fundamentalismo de libre mercado.

El programa impartía sus lecciones por medio de largos diálogos o monólogos que interrumpían la trama. A menudo, tomaba la forma de debates entre el editor Luke Robinson, modelo de sentido común, y su parásito, conflictivo y socialista cuñado Bill Winkle, apodado el Aventado. Bill se escaquea del trabajo honrado y vive de la generosidad de los Robinson, se mete en proyectos para conseguir dinero rápido y se presenta a alcalde como representante del «Partido de la Reforma Sociológico-Económica y de la Reencarnación de la Edad de Oro».[476] Su apoyo público a «programas visionarios de reparto de la riqueza» molesta a Luke y a otros ciudadanos, y un juez de Centerville le llama «pomposo charlatán» antes de meterlo en la cárcel.

Bill siempre pierde las discusiones con Luke, Myra, Dick y las otras voces del pragmatismo y los «sensatos principios empresariales», que (en palabras de Luke) «intentan mantener nuestra estructura económica en lugar de sacrificarla a

teorías radicales». Bill ofrece caricaturas superficiales de crítica socialista al libre mercado, como en este intercambio entre Bill, de voz aflautada, y el héroe de los negocios, de recia voz:

> BILL: En eso consisten los negocios: los peces gordos conspirando contra la gente humilde…
>
> LUKE: Eso es solo una excusa de lo más infantil para justificar la falta de iniciativa. Por cierto, ¿quiénes son esos peces gordos? Son las personas humildes que están dispuestas a trabajar duro bajo las mismas reglas que se nos aplican a ti y a mí hasta convertirse en peces gordos…
>
> BILL: Hay que arrebatar las empresas a los empresarios.
>
> LUKE: Y entregárselas a los teóricos, que cuando llega el sábado nunca tienen dinero para pagar a sus trabajadores, supongo.

Estos argumentos se repiten en docenas de episodios, acompañados de críticas al «Gobierno». En un episodio, Luke se queja de que Estados Unidos vio cómo se esfumaban miles de millones durante la Primera Guerra Mundial por culpa de un control excesivo del Gobierno sobre la producción de armamentos, aviones y otros materiales. Los industriales, no los políticos, saben cómo producir equipamiento militar y no pueden ser incompetentes, de lo contrario «sus negocios habrían cerrado hace tiempo». Myra también estaba emocionada con la industria armamentística: «Sé que los empresarios están haciendo todo lo posible por la defensa nacional: estaremos seguros, no cabe duda». El camino hacia la seguridad nacional es sencillo: el Gobierno tiene que apartarse y dejar funcionar al sistema industrial.

Luke asegura a los oyentes que los líderes empresariales se preocupan por nuestros intereses y procuran que los satisfagamos. Sostiene que los líderes empresariales permiten la movilidad social en Estados Unidos, porque hombres como Henry Ford comenzaron como meros trabajadores —como tú y como yo—. «Toda gran compañía fue en otro tiempo una pequeña compañía», nos recuerda uno de los personajes. La opción opuesta —que los industriales no siempre son competentes y que se podría necesitar que el Gobierno los supervisase— se ridiculizaba y equiparaba a otorgar el control a los «teóricos». Las reformas que implican una regulación estatal, gasto público o un incremento de impuestos son «teorías», «experimentos» poco realistas y «hablar por hablar». Por el contrario, la idea de que reducir impuestos para estimular las empresas automáticamente produce una recuperación económica se presenta como un hecho indiscutible.

En ocasiones, no se permite ni discutir. La posición pseudosocialista de Bill es destrozada por completo por Myra y Luke, que defienden la necesidad de

«confiar» en la industria privada y no en una «legislación visionaria», como la «semana laboral de treinta horas». También se inserta un abierto contenido editorial a través del programa de radio de Myra y el periódico de Luke. En una ocasión, Myra invita a sus oyentes a participar en un concurso y responder a la pregunta «¿Qué hará que la recuperación se acelere?». La mayoría de las cartas que se leen en voz alta en el programa apoyan a la industria privada. Entonces Bill, con la esperanza de ganar el premio, escribe bajo un nombre falso: «Con todo el dinero que hay almacenado en nuestro hermoso edificio del Tesoro, podríamos empezar de nuevo. El Gobierno podría repartirlo. Una casa, un coche, una piscina para todo el mundo […] niños grandes cantando felices». La propuesta de Bill simboliza la caricatura que el programa realiza de los defensores del New Deal como utópicos alejados de la realidad; presenta a los socialistas como personajes ridículos y sugiere que lo que Bill el Aventado busca realmente es placer y ocio para él mismo.

Al igual que la serie presenta el *Centerville Herald* como un microcosmos de la empresa estadounidense y la propia Centerville como un microcosmos de Estados Unidos, los Robinson son presentados como un ideal romántico de la familia estadounidense. Sus fatigas son las de la nación y los Robinson capean sus problemas, nos dice el narrador del programa, «como esos verdaderos estadounidenses que son».

La idea de «verdaderos estadounidenses» subraya otro elemento importante del programa: el socialismo es una amenaza extranjera con múltiples capas. El socialista «rosado» Bill el Aventado, de voz aflautada, perpetuamente desempleado y frecuentemente poco varonil (en un episodio un grupo de trabajadores le asustan montándole en una excavadora de vapor), es presentado como un intruso en la familia nuclear heterosexual. Invade, sin ser invitado, el espacio de Luke y Myra; en una ocasión intenta mudarse con los recién casados Betty y Dick. Como su ancestro literario, Rip van Winkle, otro vago, el soñador Bill Winkle se aparta de las obligaciones impuestas por el trabajo y la familia. Cuando Bill llega a la casa de Luke y Myra, presume de sus gustos culinarios y se ofrece a «revolucionar» la cena de los Robinson. Luke y Myra rechazan su oferta. «Somos personas sencillas», dice Myra. La lección es clara. La familia —como el país— debe protegerse de reformas mal dirigidas, incluidas insidiosas teorías extranjeras como el socialismo.

En unos pocos años, la NAM y sus aliados importarían teorías y teóricos extranjeros —los economistas austriacos Friedrich August von Hayek y Ludwig von Mises— como parte de sus esfuerzos por convencer al pueblo estadounidense de que el capitalismo y la libertad eran dos caras de la misma moneda. Pero *Los*

Robinsones americanos solo reconocían el pensamiento «europeo» malo: socialismo, comunismo y totalitarismo. «Si este país va a pasar del americanismo al socialismo o al totalitarismo o algún otro tipo de gobierno extranjero», reflexiona un personaje, nos encontraremos trabajando para un dictador «en lugar de hacer las cosas a la manera americana». Por momentos, el lenguaje adquiere un registro militarista. Myra declara en un episodio que el país está en medio de «una batalla entre el sistema fundamental que hemos construido y toda una legión de invasores extranjeros, cada uno de los cuales trae todo tipo de artillería». En *Los Robinsones americanos*, «las teorías extranjeras» plantean una amenaza existencial.

Sean lo que sean las reformas económicas del New Deal —comunistas, socialistas o simplemente impracticables—, son, por encima de todo, *antiamericanas*. «Tenemos que quedarnos quietos y dejar que los teóricos se diviertan», propone Luke en una ocasión, pero en otro momento nos advierte que lo único que conseguirán las teorías europeas es amenazar la prosperidad estadounidense. Ningún país europeo, afirma Luke, tiene «un sistema que funcione mejor que el nuestro». Los países europeos tienen salarios bajos y «ninguna de nuestras comodidades estadounidenses» (esto, por supuesto, no era cierto; entre otras cosas, los agricultores europeos tuvieron la comodidad de la electricidad antes que los estadounidenses, un hecho que la campaña de la NELA intentó ocultar).[477]

El programa se esfuerza por vincular el ideal estadounidense de la movilidad social con el sistema de libre empresa. En un episodio, Luke y su amigo el barón se encuentran una granja dirigida por una tal señora Whitcomb, que tiene ideas firmes sobre el pensamiento extranjero.

> BARÓN: Vengo de Europa y conozco la maldición de la conciencia de clase. Pero me alegra decir que aquí es menor que en otros países.
>
> SEÑORA WHITCOMB: Algo así no debería existir. Solo hay una clase: la clase estadounidense. ¿Más crema, amigos?…
>
> LUKE: Siempre he pensado que es una tontería hablar de la clase obrera, o de la clase de los empresarios, o incluso de la clase de los agricultores, cuando este sigue siendo el único país del mundo donde las clases son intercambiables. Donde todos los trabajadores —por ejemplo, los empleados de una fábrica— saben que tienen una buena oportunidad de ser empresarios.

Este pasaje retoma un tema favorito de la NAM: que los administradores de las empresas se preocupan por los intereses de sus trabajadores, de manera que los sindicatos son, en el mejor de los casos, superfluos, y en el peor, instigadores del

conflicto de clase y la violencia. No obstante, mientras los personajes despotrican contra «las teorías extranjeras» que están «trastornando las leyes económicas naturales», el programa asegura a sus oyentes que la probabilidad de que Estados Unidos adopte un sistema al estilo europeo es remota. La mayoría de los estadounidenses están en contra de «la minoría conflictiva prejuiciosa contra los negocios y la industria». Incluso los estadounidenses que podrían simpatizar con el plan de Roosevelt de tener una «seguridad social» prefieren «la seguridad que da un empleo». Décadas antes de que Richard Nixon invocase la «mayoría silenciosa», *Los Robinsones americanos* afirmaban representar la voz real del pueblo: la voz de Centerville.[478]

Entonces llegó el cine. Durante las décadas de 1930 y 1940, el Comité Asesor de Relaciones Públicas de la NAM trabajó con Hollywood para hacer películas que promoviesen el sistema de libre empresa y la «disciplina en el lugar de trabajo». Esto incluía noticiarios, cortometrajes y películas enteras. Dos noticiarios ampliamente distribuidos eran narrados por el prominente periodista y locutor de radio Lowell Thomas. Famoso por inventarse el sobrenombre «Lawrence de Arabia» para el coronel T. E. Lawrence, Thomas trabajaba también de locutor para la Compañía Petrolífera Sun, de J. Howard Pew. En «Fronteras del futuro» y «América en marcha», Thomas celebraba los triunfos de la industria y la empresa capitalista estadounidenses: un archivo describe los noticiarios como «editoriales en la pantalla».[479] Cuando la televisión se hizo fundamental para la vida estadounidense en la década de 1950, la NAM revisitaría estos temas en un programa titulado *Industry on Parade* (El desfile de la industria), producido por la NAM en cooperación con la NBC.[480]

Un ejemplo ilustrativo de la incursión de la NAM en el cine es *Your Town: A Story of America* (Tu ciudad. Una historia de Estados Unidos). La trama de diez minutos —estrenada en 1940 y destinada a ser proyectada en los cines como un «corto» antes de la película— se desarrolla en torno a una conversación entre el «abuelito» y su nieto adolescente, Jerry, sobre el papel de la industria en su ciudad.[481] Quizá no por casualidad, su apellido es Robinson.[482]

La película comienza con imágenes de símbolos estadounidenses: una bandera ondeando, la Estatua de la Libertad, el Capitolio. Suena «Yankee Doodle» mientras aparecen estas palabras:

> En ningún otro sitio el progreso ha sido tan grande como en nuestro país, con su sistema de democracia representativa y empresa privada […]. Nuestro deber hacia nosotros mismos y nuestro país es estudiar el estilo de vida

estadounidense, comprender las instituciones que han hecho grande a este país, y [una vez comprendidas] quererlas y defenderlas.

La película presenta a continuación una imagen de un ayuntamiento estadounidense clásico, después una vista aérea de calles arboladas y a continuación una casa de dos pisos con una valla de madera blanca; el narrador la describe como una «acogedora casa de campo». Es la casa del abuelito y de Jerry.

El abuelito está trabajando en el jardín cuando llega un coche de policía con Jerry dentro.

—Hola, señor Robinson, tengo algo para usted —dice cordialmente el agente Mike.

Jerry empieza a hablar, pero el abuelito le interrumpe y pide al agente que le explique qué ha pasado.

—Solo un poco de jaleo en la fábrica Manson —contesta—. Uno de esos tipos que dan discursos se ha levantado y ha empezado a gritar abajo esto y abajo aquello, y abajo con el capitalismo y abajo el viejo Manson.

Jerry cuenta lo que pasó a continuación: alguien tiró algo y empezó una pelea.

—Chico, ¡fue estupendo! —exclama.

El agente explica que sacó a Jerry del follón y lo puso en custodia protegida para entregárselo sano y salvo al abuelo. Ambos se lo agradecen al agente, que les asegura que «no ha sido nada» y se aleja feliz. Pero cuando vuelven a la casa está claro que el abuelito no está muy satisfecho.

—Así que fue divertido, ¿eh, hijo? —comenta.

—¡Claro que sí, abuelo! Chico, apuesto que al viejo Manson le va a doler cuando se entere. Piensa que es el tío más importante del pueblo. Bueno, me parece que le hemos dado una lección.

Jerry sigue andando, satisfecho. El abuelito le para y dice:

—Escucha, Jerry. Puede que el viejo Manson no sea más importante que muchos otros hombres…

Entonces el abuelito empieza a explicar por qué el dueño de la fábrica *sí que es* el hombre más importante del pueblo.

Es fácil criticar las «instituciones establecidas», como la fábrica, opina el abuelo. «Cualquiera puede criticar, cualquiera puede ser destructivo, pero tienes que saber de lo que hablas cuando opinas». Mientras pasean por la ciudad, el abuelito le explica que el hombre que protestaba subido en un cajón no estaba diciendo «la verdad». La fábrica no es solo un edificio: «es *tu ciudad*».

El abuelito le cuenta cómo era la ciudad cuando él era niño —un lugar tosco, con unas pocas granjas, donde se pasaban apreturas porque no había nadie a quien vender la cosecha. Pero «había un hombre que tenía un sueño…, su nombre era Manson». Encontró un inversor y construyó una fábrica. En torno suyo creció una comunidad con negocios diversos. Esto no es una teoría, asegura el abuelito. «Sé de lo que hablo, hijo, porque yo formé parte de ello… y fueron los salarios de la fábrica» los que lo hicieron posible.

Jerry también formaba parte de ello. La fábrica generó la riqueza que financió el hospital donde nació y el doctor que atendió el parto. No habría dentistas ni maestros sin el dinero de los salarios de la fábrica circulando por la ciudad. Se generó un círculo virtuoso: los salarios «crecieron» y «la jornada laboral disminuyó». La gente tenía más tiempo libre para disfrutar de las comodidades que ahora podían permitirse comprar. También el periódico local debe su existencia a la fábrica de Manson, porque sin ella, ¿cómo podría nadie comprar los productos que anuncia?

De repente, Jerry pilla la idea:

—¡Y de ahí salen los dólares que pagan a los periodistas y a los impresores y a los otros tipos que trabajan en el periódico!

El abuelito respira aliviado.

—Así es, hijo. Todo lo que ves en este pueblo se lo puedes atribuir a la planta de Manson.

La escuela, la estación de bomberos, la policía, todo ello viene, en última instancia, de la riqueza generada por la fábrica. Todo existe «gracias a ese hombre llamado Manson y a su sueño…».

—Esa fábrica hizo tu ciudad, y cuando actúas contra la fábrica lo estás haciendo contra tus intereses —concluye el abuelito. La misma historia se aplica a Estados Unidos—: El bienestar de todo el mundo se debe a los fabricantes y a la industria… Y es por ello por lo que digo que… la historia de nuestra ciudad es la historia de Estados Unidos. —El abuelito extiende sus brazos como si estuviera bendiciendo mientras suena de fondo «My Country, “Tis of Thee”»—. Estas son las bendiciones de la paz y la industria, que nos pertenecen a todos nosotros, y a nuestros hijos, y a los hijos de nuestros hijos —termina diciendo—. Y debemos salvaguardarlas y agradecérselas a Dios y a Estados Unidos cada día que vivamos.

A medida que la música alcanza su clímax, la película vuelve a los símbolos del comienzo: primero el Capitolio, después la Estatua de la Libertad y, finalmente, la bandera estadounidense ondeando al viento con voces de fondo que cantan «Let freedom ring».

Como toda buena propaganda, la película no era enteramente falsa. La

prosperidad de Estados Unidos sí se debe en gran parte a la industrialización; muchas ciudades a comienzos del siglo XX sí dependían de los salarios de una única fábrica; y no cabe duda de que algunos empresarios eran benevolentes. Pero *Your Town* también pasaba por alto muchas cosas. Sugería que los agricultores solo podían prosperar si tenían una fábrica cerca que generase demanda, ignorando el papel de la propia agricultura en la construcción de comunidades. Omite el papel del Gobierno en proporcionar infraestructuras para enviar los bienes de las fábricas a los mercados. Y lo que resulta más flagrante, no menciona que los sindicatos lucharon para conseguir esos mayores salarios y jornadas laborales más cortas, permitiendo que las familias disfrutasen del tiempo libre y comprasen los bienes cultivados por esos agricultores. Tampoco se habla de lo que pasa dentro de la fábrica ni de qué les pasa a los que sufren un accidente o a los que, por la razón que sea, no pueden encontrar trabajo. Ni se dice si había niños que trabajasen en la fábrica. Puede que el viejo Manson fuese benevolente, pero muchos propietarios de fábricas no lo eran.

La película defendía el individualismo heroico. Todo lo que el abuelito ensalza —agricultores prósperos, personas felices, doctores, abogados, dentistas y maestros, hospitales, bomberos y, por supuesto, el afable policía que cuidaba de Jerry— es posible gracias al sueño de un hombre. Manson es el símbolo de toda la industria estadounidense, y al final del cortometraje Jerry le ve como un héroe y un amigo.[483] Los símbolos con los que terminaba el corto refuerzan la idea de que el capitalismo y la libertad estadounidense están inextricablemente unidos.

No sabemos qué pensaban los estadounidenses de esta película, pero sí sabemos que la vieron millones de espectadores. En 1940, la NAM presupuestó 51.000 dólares para películas (cerca de un millón de dólares actuales), gran parte de ellos para la distribución de *Your Town*. La película se proyectó en los 48 estados y llegó a 6,5 millones de espectadores.[484] También se distribuyó gratis en escuelas, bibliotecas y organizaciones cívicas, a las que se les presentaba como un producto al mismo tiempo educativo y de entretenimiento. A este respecto, *Your Town* ejemplifica la propaganda integrada: material y actividades metidos en películas, libros de texto y eventos para que parezca que son algo distinto de lo que realmente son.[485]

Así como la campaña de propaganda de la NELA atrajo el escrutinio de la FTC, la escala y la amplitud de las actividades de la NAM atrajeron la atención del Congreso de Estados Unidos. No era la primera vez que el Congreso se había interesado en cómo la comunidad empresarial combatía a los sindicatos o al New Deal. La persona que asumió el liderazgo del Congreso en esta tarea fue el

senador progresista por Wisconsin Robert M. La Follette Jr. La Follette llevaba tiempo siguiendo los intentos de la Liga por la Libertad Americana de socavar la Ley Wagner (formalmente, la Ley Nacional de Relaciones Laborales de 1935), que reconocía la «desigualdad en poder negociador» entre trabajadores y empresarios. La ley garantizaba los derechos de los trabajadores del sector privado a sindicarse y a la negociación colectiva. También establecía que el Consejo Nacional de Relaciones Laborales (NLRB) atendiese las quejas de los trabajadores por prácticas laborales injustas y supervisase las elecciones sindicales. La Liga insistía en que la ley era inconstitucional y había que desobedecerla; siguiendo ese consejo, por todo el país abogados que respondían a los intereses empresariales solicitaron que los tribunales impidiesen que los sindicatos pudiesen presentar sus quejas ante el NLRB. En 1936, La Follette llamó a testificar a varios miembros de la Liga y abordó la resistencia de los empresarios a que los trabajadores se organizasen. Pero no se tomó ninguna medida formal como consecuencia y la desobediencia civil corporativa continuaría hasta 1937, cuando el Tribunal Supremo declaró constitucional la Ley Wagner.

Las empresas emplearon numerosas tácticas para socavar los sindicatos: el comité del Senado de La Follette documentó que las empresas habían empleado el espionaje corporativo, habían intimidado a sindicalistas y habían ejercido la violencia.[486] Industriales y propietarios de minas contrataron rompehuelgas para atacar a los trabajadores y a los piquetes, a menudo con la ayuda de la policía local, y militarizaron sus instalaciones empleando gases lacrimógenos, ametralladoras y coches blindados. Otra táctica consistía en infiltrar espías en los sindicatos para que delatasen a los líderes ante la dirección de la empresa, de manera que esta pudiera despedirlos. Estos «soplones» a sueldo de la empresa eran tan comunes que aparecerían en una de las canciones folk de Woody Guthrie, «Union Maid» (La doncella del sindicato): «Los soplones a sueldo de la empresa no podían engañarla, siempre organizaría a los muchachos».

Los empresarios también contrataban aliados especializados en espionaje industrial, incluida la famosa Agencia Nacional de Detectives Pinkerton, conocida por sus actuaciones violentas como rompehuelgas.[487] El testigo estrella de La Follette, un periodista de investigación y académico llamado Heber Blankenhorn, proporcionó al comité los nombres de más de doscientas compañías de ese tipo.[488] Blankenhorn testificó que las 3 mayores agencias, que en total sumaban unos ingresos de 65 millones de dólares, empleaban más de 135.000 «trabajadores» y que al menos 40.000 «espías y soplones a sueldo» estaban metidos en los sindicatos.[489] En un caso que llegó al Tribunal Supremo, Remolques Fruehauf había contratado a Pinkerton por 175 dólares al mes para que infiltrase un espía

en el sindicato. El espía se convertiría en el tesorero del sindicato y, después de informar de los nombres de los líderes para que fueran despedidos, se fugó con los fondos del sindicato.[490]

Blankenhorn había participado en investigaciones sobre condiciones laborales desde la Primera Guerra Mundial, pero pensaba que estas viejas tácticas ahora suponían un nuevo tipo de amenaza: «El espionaje tenía ramificaciones fuera del ámbito del Consejo Nacional de Relaciones Laborales. Está el problema de la ilegalidad organizada. Más pertinente aún es la cuestión de si hay terreno más propicio para la criminalidad que un sistema de espionaje industrial. ¿No son los parásitos y granujas de la industria los que se convierten en intocables secuestradores y gánsteres?».[491] Así como la Asociación de Al Smith Contra la Enmienda de la Prohibición había argumentado que la Prohibición creó el crimen organizado al llevar a la clandestinidad una actividad hasta entonces legal, Blankenhorn y los otros líderes de la NLBR responsabilizaron a las actividades antisindicales financiadas por las empresas de generar una anarquía peligrosa.

En 1938, La Follette investigó de nuevo las actividades industriales, esta vez centrándose en la NAM y sus campañas de propaganda, incluidos la viñeta cómica *El tío Abner dice* y *Los Robinsones americanos*. Como parte de la investigación, requirió la comparecencia de la NAM en varias ocasiones.[492] La NAM no negó que había gastado dinero para promover sus puntos de vista, pero argumentó que los 750.000 dólares que gastó en 1938 eran una bagatela si se comparaban con lo que el Gobierno federal había gastado en promover el New Deal.[493] La Follette no estaba de acuerdo. «En ningún caso se puede afirmar, por mucho que se retuerza el argumento, que [la propaganda de la NAM] contribuía a una mejor comprensión de nuestra "sociedad económica industrial" ni que facilitaba la incorporación a la industria de nuevos empleados provenientes de escuelas y universidades». Se trataba lisa y llanamente de «pura propaganda».[494]

En 1939, La Follette presentó en el Congreso la Ley de Prácticas Laborales Abusivas, diseñada para eliminar «ciertas prácticas laborales abusivas que afectan al comercio interestatal y exterior». Entre ellas, el uso de espías, rompehuelgas y agencias rompehuelgas, de guardias armados fuera de las fábricas, el almacenamiento de armas, como ametralladoras y gases lacrimógenos; y otras actividades que causasen o provocasen violencia. El secretario de la NAM, Noel Sargent, realizó una larga declaración negando que la NAM hubiese participado en esas prácticas ni hubiese animado a sus miembros a que lo hicieran. Afirmó que la NAM condenaba el uso de la violencia y reconocía «los derechos legítimos de los trabajadores a organizarse y a la negociación colectiva». Pero Sargent también recurrió al argumento del «y tú más» y recordó al comité del Congreso

que los trabajadores también usaban métodos «armados y coercitivos».[495] No cabe duda de que eso era cierto, pero entre los métodos que la NAM calificaba de coerción por parte de los trabajadores estaban los piquetes y las sentadas, algo que difícilmente se podía comparar con la violencia explícita de los guardias de Pinkerton y, en ocasiones, de la propia dirección de las empresas.[496] Sargent también argumentó que la prohibición del espionaje constituiría un atentado contra la libertad de expresión. Concluyó que la legislación propuesta no sería tanto una defensa de los derechos civiles de los trabajadores como un desmesurado ataque a los derechos de los empresarios.[497]

El historiador Richard Tedlow resumió la campaña de la NAM de la siguiente manera: «Desconcertados por el impacto de la Depresión, inquietos por la creciente fuerza de los trabajadores, furiosos con los críticos de los fallos de las empresas y contrarios casi a la totalidad de los mecanismos puestos en marcha por la nueva administración en Washington para encontrar solución a los problemas que heredó en 1933», los líderes de la NAM se negaron a intentar identificar seriamente las debilidades estructurales, los errores y los abusos que habían contribuido a la Gran Depresión, y a pensar honestamente cómo se podrían corregir.[498] En lugar de ello, recurrieron a la propaganda y gastaron millones de dólares en persuadir a los estadounidenses de la grandeza de las empresas y de la industria, y de que los errores se encontraban por entero del lado del Gobierno y los sindicatos, que se interponían en el camino de una gestión efectiva.

La Ley de Prácticas Laborales Abusivas de 1939 de La Follette no sería aprobada, pero las revelaciones sobre la NAM y sus esfuerzos entre bastidores pudieron ser la causa de que la organización adoptase una estrategia de difusión de sus mensajes más ambiciosa. Ya antes de 1939, la NAM había llegado a la conclusión de que su defensa de la empresa —que calificaba como libre empresa más que como empresa privada— era insuficiente para persuadir al público estadounidense. No lo estaban consiguiendo. Por ello, pensaron que necesitaban vincular su causa a algo que «todos los estadounidenses considerasen propio», algo indiscutible sin ningún lugar a dudas. La respuesta no fue la libre empresa, sino la libertad misma. Así, un memorándum de la NAM afirmaba: «La libre empresa [no] se salvará si exclusivamente se apela a la libre empresa». «La democracia y su preservación es lo que le interesa a todo estadounidense patriota en la actualidad», de manera que «el público debe convencerse de que la libre empresa es una parte tan indivisible de nuestra democracia y fuente de tantas ventajas y beneficios como nuestras otras libertades de expresión, prensa y

religión».[499]

Como señala la historiadora Wendy Wall, para algunos empresarios no era fácil de argumentar, puesto que muchos de ellos realmente no creían en la democracia mayoritaria. La Liga por la Libertad Americana se había opuesto a un plebiscito amplio; lo mismo que el secretario de la NAM, Noel Sargent, quien pensaba que las personas que recibían fondos públicos no deberían tener derecho al voto (ignoraba convenientemente a los empresarios que construían sus compañías a base de contratos públicos). Otros comentaristas conservadores de la década de 1930 también pensaban así y razonaban por qué la democracia mayoritaria —que muchas veces equiparaban con el gobierno de la chusma— era problemática.[500] Aun así, los empleados de la NAM se dieron cuenta de que si podían «dejar bien claro que la "democracia" y la "libre empresa" son inseparables», el entusiasmo y el apoyo a la primera podrían trasladarse a la segunda.[501] A finales de 1939, lanzaron una nueva iniciativa para promocionar el «sistema estadounidense de libre empresa», insistiendo en que era una pata del «trípode de la libertad».

La estabilidad de un trípode depende de sus tres patas y la NAM empleaba ahora esta metáfora para insistir en que cualquier limitación a la libertad económica (es decir, a la libertad de empresa) amenazaba el resto de las libertades. El 8 de diciembre de 1939, la NAM presentó el concepto «trípode de la libertad» en un documento de treinta y tres páginas durante su congreso anual. Este documento comenzaba con una declaración de lo que la NAM consideraba los «principios esenciales» de la sociedad estadounidense:

> En un mundo desgarrado por la guerra y la dictadura, los estadounidenses viven en paz y libertad. La mejor garantía de que seguiremos viviendo libres y en paz es nuestra propia unidad y fortaleza internas […]. Aquí hay fe en la democracia constitucional representativa, en la libre empresa y en la libertad civil y religiosa como fundamentos inseparables de la libertad que deben ser venerados y preservados.[502]

Estos fundamentos eran la base de la prosperidad de Estados Unidos, el fundamento sobre el cual se habían logrado «los niveles de vida más altos del mundo […] esenciales para la grandeza de Estados Unidos».[503] La fuente de la prosperidad era «la empresa individual», guiada por «un egoísmo ilustrado» y sin impedimentos de cualquier «autoridad externa», ya sea sindicato, agencia pública o «dictador económico».[504] Los términos *egoísmo* y *egoísmo ilustrado* aparecen numerosas veces en la declaración.

La NAM reconocía que la sociedad necesitaba leyes para protegerse de los abusos, pero cualquiera de esas leyes tenía que «diseñarse de tal manera que no limitase la autoridad de los empresarios de tal manera que sea imposible que cumplan con su responsabilidad». De ahí el trípode de la libertad: cualquier límite a la libertad económica amenazaba con poner a Estados Unidos en el camino al totalitarismo.

No se discutía la posibilidad de un capitalismo bien regulado y apenas se mencionaban la economía mixta y la socialdemocracia, excepto para despreciarlas como formas de socialismo con otro nombre. La única alternativa al capitalismo de libre empresa, insistía la NAM, era la «economía planificada, con su dictadura política y económica aneja, que requiere unos controles que solo pueden lograrse mediante la renuncia completa a la libertad individual y la concentración del poder político y económico en manos de un único individuo o grupo político». Pero el totalitarismo estaba condenado al fracaso social y económicamente. Era inflexible y se basaba demasiado en unas fuentes de información limitadas. «Ningún hombre, ninguna autoridad central […] tienen el conocimiento requerido para solucionar estos problemas […]». Además, las economías planificadas carecían del rigor que proporciona el incentivo del beneficio. Las soluciones económicas requieren «el estímulo y la prueba inexorable de la eficacia que solo la búsqueda del beneficio y el esfuerzo competitivo pueden proporcionar».

El tiempo daría la razón a los críticos de la economía soviética, pero ¿realmente las únicas alternativas que había eran la «libre empresa», por un lado, y la planificación central totalitaria, por el otro? Ningún socialdemócrata europeo habría estado de acuerdo con esa premisa ni tampoco la mayoría de los miembros de la administración Roosevelt. Para contrarrestar esta objeción obvia, el argumento planteado por la NAM necesitaba un elemento adicional: la pendiente resbaladiza. Incluso una leve intervención en el mercado de trabajo (argumentaban) llevaría en última instancia al control total de la economía por el Gobierno. Es por este motivo que la libre empresa era inseparable de la democracia política y la libertad civil. Si perdíamos una, perdíamos las demás. El documento planteaba ocho objetivos a los que tenía que adherirse la industria, el último de los cuales era «ilustrar al público sobre los obstáculos que impiden el progreso». La campaña del trípode de la libertad sería una parte principal de esa «ilustración».[505]

A partir de entonces, este pasó a ser uno de los conceptos clave en los materiales producidos por la NAM. Aparece en lo que podríamos denominar su forma más pura en una declaración de la NAM a la Asociación Nacional de

Radiodifusión referida a *Los Robinsones americanos*: el «objetivo declarado» es «presentar abiertamente, y tan efectiva y atractivamente como permita la radio, el principio fundamental de que la libertad de expresión y de prensa, la libertad de religión y la libertad de empresa son inseparables y deben continuar siéndolo para preservar el sistema de gobierno democrático bajo el cual este país ha florecido».[506] Un panfleto rezaba lo siguiente:

> *Los Robinsones americanos* pretende enfatizar los incontables beneficios que se derivan de vivir en un país libre, con
>
> LIBERTAD CIVIL Y RELIGIOSA
> DEMOCRACIA REPRESENTATIVA
> EMPRESA PRIVADA LIBRE.[507]

El argumento principal del mensaje de la NAM a las emisoras de radio giraba en torno a la palabra *inseparable*, en concreto a la idea de que la libertad de expresión y de prensa, la libertad de religión y la libertad de empresa eran inseparables. (En un discurso pronunciado en 1940, el presidente de la NAM, H. W. Prentis Jr., la relacionó explícitamente con el «concepto religioso común al protestantismo, el catolicismo y el judaísmo, el carácter sagrado del individuo»).[508] En otra ocasión, la NAM proclamaría la «interdependencia» de la libertad política, religiosa y económica. Pero la palabra que cuajaría —la palabra que evocaba el juramento estadounidense de lealtad— era *indivisible*. Un memorándum de la NAM de 1937 ya proporcionaba un buen resumen de este argumento: «La libre empresa es una parte tan indivisible de la democracia y fuente de tantas ventajas y beneficios como nuestras otras libertades de expresión, prensa y religión».[509] Pero esta interdependencia escondía también una vulnerabilidad. «A lo largo de los siglos, estas instituciones han ido de la mano —declaró Prentis—. Son inseparables. Cuando una se pierde, las otras la siguen».[510] Cualquier intervención pública en el mercado acabaría llevando a Estados Unidos a «lo que hoy vemos en los países europeos en manos de dictadores».[511] Este era el meollo de lo que podríamos llamar la tesis de la indivisibilidad: hoy, la jornada de ocho horas; mañana, la dictadura del proletariado.

Durante la Segunda Guerra Mundial, la NAM creció drásticamente. En 1945, su presupuesto anual era de casi cuatro millones de dólares, frente a menos de un millón en la década de 1930. Sus campañas al comienzo de la guerra ignoraban el papel del gobierno en la producción de armamento; a medida que avanzaba la guerra, comenzaron a denigrar ese papel activamente.[512] Después de la guerra,

había otras amenazas en el horizonte, entre ellas un proyecto de ley sobre el pleno empleo que habría convertido al Gobierno federal en garante de los puestos de trabajo. Los líderes de la NAM veían en este proyecto otro paso más hacia el socialismo. Trabajando con unos líderes empresariales más moderados, la NAM pudo descafeinar considerablemente el proyecto; cuando se convirtió en ley, la garantía del empleo había desaparecido. La NAM aún tuvo más éxito en acabar con la Oficina de Administración de Precios (OPA), que se había abierto en agosto de 1941 para estabilizar los precios y racionar las mercancías escasas, en un esfuerzo por evitar la inflación. La OPA tenía previsto disolverse en junio de 1946; la NAM gastó más de tres millones de dólares en convencer a la opinión pública de que era necesario no renovar la OPA si se quería recuperar la prosperidad.[513] Como predijeron los defensores de la OPA, su desaparición produjo un pico de inflación que alcanzó el 18 por ciento en diciembre de ese mismo año. La inflación no volvería a cifras de un dígito hasta finales de 1947.[514]

Mientras tanto, la NAM continuaba con su estridente retórica. En octubre de 1946, el presidente de la NAM, Robert Watson, dijo en una Convención de la Legión Americana: «La industria necesita liberarse de los grilletes» del control del Gobierno y los sindicatos. Si «Estados Unidos quiere ser fuerte —dijo a los miembros de la Legión Americana—, debe defender su industria. Debe coger por el pescuezo a los colectivistas de Washington que la están ahogando […]. Si la industria quiere proteger el estilo de vida estadounidense, deben eliminarse los controles autoritarios que impiden su funcionamiento».[515] La Segunda Guerra Mundial había terminado, pero la NAM aún seguía en pie de guerra.

Quizá con la ayuda de una gran oleada de huelgas durante 1945 y 1946 que motivó que los sindicatos perdieran popularidad, las elecciones de 1946, a mitad de mandato, producirían la primera mayoría republicana en el Congreso desde las elecciones de 1928. La NAM había reducido su retórica antisindical después de la investigación de La Follette, pero nunca se había sentido cómoda con las organizaciones de trabajadores. Ahora vio su oportunidad: la NAM usó su maquinaria de relaciones públicas para presentar a los sindicatos como la verdadera amenaza de Estados Unidos. Había que proteger a las comunidades de los activistas sindicales. La Ley Wagner había violado los derechos de libertad de expresión de los empresarios impidiéndoles que hiciesen propaganda entre sus empleados (aunque la habían hecho de todas formas, con materiales proporcionados por la NAM). La NAM nunca había aceptado que una condición para optar a un puesto de trabajo fuese pertenecer a un sindicato, y quería una nueva legislación laboral que permitiese a los estados legislar para que los

trabajadores pudiesen negarse a afiliarse a un sindicato. Por supuesto, esa legislación del «derecho a trabajar» no garantizaba el derecho a un empleo.[516]

En 1947, la NAM apoyó con todos sus recursos un proyecto de ley presentado por los senadores Robert A. Taft y Fred A. Hartley Jr. que prohibía la huelga en muchos casos, restauraba el derecho de los empresarios a hacer propaganda, prohibía las donaciones de los sindicatos a las campañas electorales federales y permitía leyes estatales del «derecho a trabajar». En su tesis doctoral de 1950 sobre este tema, el científico político Richard W. Gable citaba a un senador que declaró que la NAM había desarrollado «la más intensiva, cara y brutal campaña de propaganda» que había visto. Algunos observadores afirmaban que la NAM fue realmente la que redactó la Ley Taft-Hartley. Gable concluía que «plasmaba en una ley [...] los principios sobre el trabajo de la NAM, [cuyas] sugerencias llegaban frecuentemente al Congreso a través de miembros pagados de algún *lobby*, conferencias con congresistas, testimonios directos ante comités legislativos y un vasto e intensivo programa de relaciones públicas».[517] Normalmente conocida como la Ley de Gestión de las Relaciones Laborales, la Ley Taft-Hartley fue aprobada por una mayoría abrumadora dos veces en el Congreso, la segunda con suficientes votos para superar el veto del presidente Harry Truman.

Es imposible precisar exactamente qué efecto tuvieron todas estas actividades. En líneas generales, en la década de 1930 los argumentos de la NAM apenas habían tenido impacto. Junto con sus aliados, la Liga por la Libertad Americana y la Cámara de Comercio de Estados Unidos, la NAM había intentado convencer a la gente de que la libertad de empresa era el fundamento de la prosperidad, algo realmente difícil de vender con una economía que apenas había emergido de la Gran Depresión y unos líderes empresariales que defendían unas prácticas que, como mínimo, habían contribuido a que se produjera esa depresión —si es que no habían sido su causa principal—.[518] Pero las pruebas disponibles sugieren que, a medida que se recuperaba la economía, el mensaje había calado. A comienzos de 1941, en una encuesta de la NAM, el 71 por ciento de los participantes creían que la desaparición del sistema de libre empresa dañaría su libertad personal.[519] Más adelante, ese mismo año, una encuesta de la NAM mostró que una mayoría de estadounidenses pensaba que la industria —y no el gobierno— podría protegerlos mejor de las amenazas de los conflictos en ultramar.[520]

En 1950 se volvería a investigar a la NAM, esta vez por una posible transgresión de la Ley Federal de Regulación de los Grupos de Presión. Inspirada en parte por las actividades de las compañías de servicios públicos, esta ley era la

primera regulación federal de los grupos de presión. Según la historiadora Belle Zeller, un catalizador de la ley era el problema de la «propaganda por todo el país en forma de cartas y telegramas, muchos de los cuales se basan por entero en la desinformación». Como hemos visto, en la década de 1920 esta había sido la táctica de la NELA. No está claro lo que motivó esta segunda investigación de la NAM, pero la ley exigía una total transparencia de las asociaciones financieras, algo que la NAM no siempre había cumplido. Quizá se trataba simplemente del volumen de sus actividades: los documentos legales revelaron que a finales de la década de 1940 la NAM y el NIIC gastaron 12.719.444,52 dólares en actividades dirigidas a influir en la opinión pública estadounidense, una cifra que equivaldría a aproximadamente 140 millones de dólares en la actualidad.[521]

Es poco probable que un gasto a tal escala no tuviese ningún efecto, especialmente cuando se combinaba con la presión ejercida sobre los funcionarios estatales y federales. Lo que sabemos con seguridad es que, mientras Estados Unidos construía un sistema regulatorio y una red de seguridad social para evitar otra Gran Depresión, la NAM y sus aliados gastaban sumas enormes para intentar evitar que esos esfuerzos fructificasen. Llegaron a decenas de millones de estadounidenses —casi con toda seguridad a la mitad de la población y posiblemente a más— con vallas publicitarias, folletos, conferencias, películas y programas de radio en los que se aplaudía la «libertad de empresa», se denigraba al Gobierno y se insistía en que las leyes diseñadas para regular la industria o ayudar a los desempleados eran un paso en la pendiente resbaladiza que llevaba al socialismo, sin que existiese un término medio. Este era el mito que la NAM había creado: la prosperidad estadounidense se había construido sobre la iniciativa individual, la intervención pública en el mercado era destructiva y cualquier sistema que ofreciese algo menos que la plena libertad económica pronto no dejaría sitio para ningún tipo de libertad.

John T. Flynn, al final de su libro patrocinado por la NAM *El camino por delante*, exponía, en diez puntos, el programa que había que seguir para proteger el capitalismo estadounidense.

I. Debemos anteponer a todo lo demás la LIBERTAD HUMANA.
II. Debemos dejar de pedir perdón por el capitalismo.
III. No hay que dar ningún paso más hacia el socialismo. Protejamos el estilo de vida estadounidense.
IV. Deshacerse de los líderes que negocian.
V. Reconocer que esto es una guerra y debemos luchar en ella.

VI. Poner fin al desenfreno del gasto público.
VII. Poner fin al gobierno de crisis.
VIII. Debemos dejar de «planificar» para el socialismo y comenzar a planificar para conseguir que nuestro sistema de empresa privada funcione con su máxima capacidad.
IX. Debemos empezar a reconstruir en su integridad nuestro sistema de gobierno republicano, devolviendo el gobierno a los estados y deteniendo la mano acaparadora del Gobierno federal.
X. No podemos depender de que un partido político determinado nos salve. Debemos construir un poder al margen de los partidos tan fuerte que estos se vean obligados a someterse a sus demandas.[522]

Flynn no usó el término *fundamentalismo de mercado*, pero este programa de diez puntos podría verse, retrospectivamente, como su catecismo. En lo que quedaba de siglo, los empresarios estadounidenses defenderían el mercado no regulado y la libertad corporativa, y denigrarían cualquier tipo de protección a los trabajadores, los consumidores o el medio ambiente calificándola de injerencia del gobierno o incluso como una forma de «poner grilletes» a la industria.[523] Insistirían en que las reformas dirigidas a resolver fallos del mercado o defender a los trabajadores eran ideas extranjeras, antiestadounidenses. Denunciarían el gasto «excesivo» del Gobierno en programas sociales, mientras que (con raras excepciones) aceptarían el despilfarro en gasto militar, del cual en muchas ocasiones se beneficiarían. Por encima de todo, desarrollarían y pulirían lo que, con el tiempo, se convertiría en el mantra del conservadurismo estadounidense de la segunda mitad del siglo xx: gobierno reducido, bajos impuestos, responsabilidad individual, libertad personal.

Hacia 1950, los líderes empresariales estadounidenses habían construido un marco intelectualmente coherente —aunque erróneo desde el punto de visto de la historia y de la lógica— para el fundamentalismo de mercado. Dirigidos por la NAM, los líderes empresariales habían combatido las leyes contra el trabajo infantil y las que garantizaban indemnizaciones a los trabajadores accidentados como límites injustos para la libertad de empresa. La NELA reclutó a académicos para que ayudasen a presentar las empresas estadounidenses como eficientes, aunque era patente que no lo eran, y para que insistiesen en que todo lo que se alejase de una total libertad de empresa era un paso hacia el socialismo o algo peor. La Liga por la Libertad Americana añadió el fetiche de la libertad y la NAM lo mezcló todo bajo la tesis de la indivisibilidad y el trípode de la libertad.

Al promover una falsa dicotomía entre el capitalismo del *laissez faire* y la reglamentación comunista, los fundamentalistas del mercado dificultarían que los estadounidenses pudiesen discutir sobre temas cruciales, como los niveles apropiados de fiscalidad o el equilibrio entre la autoridad federal y la estatal, o incluso sobre cómo evaluar objetivamente el tamaño del Gobierno federal. Aunque, tal como defendía Flynn, en gran medida lo consiguieron montando estructuras de poder al margen de los partidos políticos existentes, en los años siguientes en muchas ocasiones plantearon sus argumentos en cooperación con líderes políticos republicanos y apelando a votantes republicanos.

Aunque estos líderes empresariales envolvían sus argumentos bajo la capa de la «libertad», les interesaba poco la libertad de los demás. Usaron el espionaje privado y a los rompehuelgas para impedir que los trabajadores ejerciesen su libertad para organizarse, y usaron su poder e influencia para suprimir la libertad académica purgando los libros que no les gustaban y reemplazándolos por textos de encargo. Rechazaron la idea de que la libertad económica podía ser legítimamente circunscrita. Basándose en los esfuerzos pioneros de la NELA, la NAM refinó su estrategia para asegurar que su propaganda se tomaba como si fuera verdad, que sus prerrogativas se defendían como libertades, mientras que las de los demás se negaban por considerarlas socialistas.[524] Aún hoy, la NAM apoya a la industria petrolífera en su intento de eludir su responsabilidad con respecto al cambio climático provocado por su actividad.[525]

La tesis de la indivisibilidad era falaz, porque apelaba a la libertad pero realmente buscaba proteger las prerrogativas de las empresas. En un raro momento de sinceridad, un memorándum de 1944 de la NAM así lo reconocía: «La industria estadounidense no queda muy bien como guardiana de la libertad; representamos un interés económico y está un poco injustificado nombrarnos consejeros espirituales de la nación».[526] Pero al expandir su mensaje por medio de sermones de predicadores, editoriales de columnistas, lecciones de maestros y voces de personajes de radio, la NAM transfiguró un argumento en el que se defendía el privilegio de las empresas en una defensa aparentemente virtuosa de los preciados valores estadounidenses.[527] Los miembros de la NAM no solo fabricaban coches y alfombras, sino que también fabricaban un mito. En las décadas siguientes se dedicarían a reforzar su respaldo intelectual y a introducirlo en los cimientos de la cultura estadounidense, de tal modo que ese mito se confundiese con una verdad milenaria.

---

[402] Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade Against the New Deal*,

Nueva York: W. W. Norton, 2010, p. 13; Richard S. Tedlow, «The National Association of Manufacturers and Public Relations During the New Deal», *Business History Review*, 50, n.º 1, 1976, p. 29, https://doi.org/10.2307/3113573; Jennifer A. Delton, *The Industrialist: How the National Association of Manufacturers Shaped American Capitalism*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2020, p. 108.

[403] Tedlow, «The National Association of Manufacturers», pp. 25-45.

[404] *Ibid.,* p. 18. Tedlow describe la NAM como una organización cuya «única determinación es erradicar los sindicatos».

[405] *Ibid.*

[406] Robert L. Lund, citado en Tedlow, «The National Association of Manufacturers», p. 21.

[407] «Una respuesta franca y directa a una pregunta honesta», carpeta Publicaciones, caja 115, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. El título parece presagiar el anuncio de 1954 de la industria tabacalera: «Una declaración franca dirigida a los fumadores». Véase Allan M. Brandt, *The Cigarette Century*, Nueva York: Basic Books, 2007, pp. 170-171.

[408] Lo llamaron «relaciones públicas», pero seguimos aquí el uso adoptado por la Biblioteca Hagley, que es donde se conservan los archivos de la NAM. Según el *New Oxford American Dictionary*, *propaganda* es «información, especialmente de naturaleza sesgada o engañosa, usada para promover o publicitar una determinada causa o punto de vista político». La campaña de la NAM claramente era eso. Véase Biblioteca Hagley, «La Asociación Nacional de Fabricantes y la propaganda visual», 22 de septiembre de 2014, https://www.hagley.org/librarynews/research-national-associationmanufacturers-and-visual-propaganda.

[409] Wendy L. Wall, *Inventing the «American Way»: The Politics of Consensus from the New Deal to the Civil Rights Movement*, Oxford: Oxford University Press, 2008, p. 49.

[410] «Encuesta: ¿Qué piensa el trabajador de la industria sobre la libre empresa? (una encuesta)», carpeta «What the Factory Worker thinks about Free Enterprise», caja 847, serie III, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[411] Lawrence B. Glickman, *Free Enterprise: An American History*, New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2019, p. 19.

[412] «Terminología sobre la energía y la luz eléctrica», carpeta Semántica, caja 847, serie III, Archivo NIIC, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411. Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[413] Los empresarios estadounidenses habían combatido durante largo tiempo las demandas de reformas sociales dirigidas por el Gobierno. Algunos de los más ilustrados habían implementado beneficios sociales en sus empresas, aunque al mismo tiempo insistían en que la prosperidad de la nación dependía de la libertad de los empresarios

para gestionar sus negocios como considerasen más oportuno. Para una discusión general sobre esta cuestión, véase Jennifer Klein, *For All These Rights: Business, Labor, and the Shaping of America's Public-Private Welfare State*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2006.

[414] Richard S. Tedlow, «The National Association of Manufacturers and Public Relations During the New Deal», pp. 27-28, 32. La historiadora Jennifer A. Delton también considera que la NAM fue una fuerza en gran medida modernizadora. Véase Jennifer Delton, *The Industrialists: How the National Association of Manufacturers Shaped American Capitalism*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2020.

[415] Colleen Ann Moore, «The National Association of Manufacturers: The Voice of Industry and the Free Enterprise Campaign in the Schools, 1929–1949» (tesis), Universidad de Akron, 1985, p. 272.

[416] Carpeta Programa Comunitario, caja 111, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[417] Moore, «The National Association of Manufacturers», pp. 298-300.

[418] Declaración del NIIC en un memorándum sin fecha, p. 2, carpeta Documentos Principales, 1942-1945, caja 844, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[419] «The National Association of Manufacturers and Visual Propaganda», Hagley, 16 de junio de 2016, https://hagley.org/librarynews/research-national-associationmanufacturers-and-visual-propaganda.

[420] *Our Material Progress*, serie «You and Industry Booklet», 7/4/1943, cita sobre la rueca en la p. 14, carpeta Nuestro Progreso Material, caja 137, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[421] Discurso ante la Institución Chautauqua, 29 de julio de 1949, carpeta «A businessman looks at the national economy», caja 115, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[422] Esta idea sería reiterada en 1961 en un folleto titulado «Perils of Centralized Government», carpeta Publicaciones, caja 137, Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[423] Discurso ante la Institución Chautauqua, 29 de julio de 1949, carpeta «A businessman looks at the national economy», caja 115, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[424] Demanda civil n.º 381-48, *National Association of Manufacturers and Kenneth R. Miller v. Howard J. McGrath*, escrito del demandante, sello «20 de noviembre de 1951», p. 49, carpeta Grupos de Presión, caja 79, Archivo de la Asociación Nacional de

Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Nótese que este proceso se refiere a actividades de finales de la década de 1930 y la década de 1940.

[425] Carpeta Carteles de Relaciones Públicas, caja 111, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807 (la cursiva es del original).

[426] Carpeta Relaciones Públicas, Servicio para Publicaciones en Fábricas, julio de 1935-diciembre de 1940, caja 111, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[427] Carpeta Hojas Informativas Fortaleciendo Estados Unidos, caja 111, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[428] «Folleto de explicación del programa de relaciones públicas de 1946 de la NAM (NIIC)», carpeta Publicaciones: Hablando Claro […], caja 137, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. El presupuesto de 1946 fue de tres millones de dólares.

[429] Tedlow, «The National Association of Manufacturers», p. 33.

[430] Delton, *The Industrialists*, p. 108.

[431] Congreso de Estados Unidos, Senado, Comité de Educación y Trabajo, *Violations of Free Speech and Rights of Labor: Report of the Committee on Education and Labor Pursuant to S. Res 266: Labor Policies of Employers' Associations Part III: The National Association of Manufacturers*, 76.º Congreso, 1.ª sesión, 14 de agosto de 1939, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1939, pp. 160-163.

[432] Burton St. John III, «A View That's Fit to Print: The National Association of Manufacturers' Free Enterprise Rhetoric as Integration Propaganda in *The New York Times*, 1937–1939», *Journalism Studies*, 11, n.º 3, 1 de junio de 2010, p. 380.

[433] Congreso de Estados Unidos, Senado, Comité de Educación y Trabajo, *Labor Policies of Employers' Associations Part III: The National Association of Manufacturers*, p. 162.

[434] «Opiniones apoyadas por hechos sobre el gasto público ineficiente», carpeta Opiniones Apoyadas por Hechos 1941, caja 137, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[435] St. John, «A View», p. 378.

[436] St. John, «A View», p. 381. St. John no examinó la cobertura del *Times* antes de 1937, pero los programas de la NAM están disponibles en sus archivos. El programa de 1934 es especialmente interesante: apoyaba la Seguridad Social en la medida en que no se convirtiese en un «despilfarro», pero se oponía a cualquier forma de «seguro de desempleo obligatorio». También pedía que los estados aprobasen leyes para prohibir listas negras, boicots, huelgas de solidaridad, huelgas generales y cierres patronales.

Véase «Platform and Resolutions, 1934», carpeta Convenciones: Programa de la Industria Americana, caja 137, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[437] St. John, «A View», p. 388.

[438] Louis Stark, «Chester Predicts Big Business Rise», *New York Times*, 21 de enero de 1938, pp. 1-2. St. John concluye que, aunque los periodistas eran conscientes y se mostraban precavidos con la propaganda desde la Segunda Guerra Mundial, el éxito de la NAM revirtió esa tendencia: «La información, los datos y los comentarios proporcionados por los propagandistas se han convertido cada vez más en opiniones que se publican como noticias —una dinámica que persiste hasta la actualidad—. Por ello, desde los días de la campaña de la NAM, la sociedad estadounidense se ha visto inundada de propaganda integrada, a menudo integrada dentro de las noticias» (St. John, «A View», p. 378).

[439] Citado en Richard W. Gable, «A Political Analysis of an Employers' Association: the National Association of Manufacturers» (tesis), Universidad de Chicago, 1950, p. 333.

[440] *Ibid.,* p. 334. Véase también Comité de Educación y Trabajo, Congreso de Estados Unidos, Senado, *Labor Policies of Employers' Associations Part III: The National Association of Manufacturers*, p. 163. St. John ofrece una estimación distinta: «332 periódicos diarios con una circulación de más de 5 millones» (p. 380). Fuese una cifra o la otra, lo cierto es que millones de estadounidenses leyeron la viñeta cómica *Uncle Abner says* sin saber que la producía la NAM.

[441] Comité de Educación y Trabajo, Congreso de Estados Unidos, Senado, *Violations of Free Speech and Rights of Labor: Hearings Before a Subcommittee of the Committee on Education and Labor, United States Senate, 75th Congress, 2nd Session, Part 16 "Citizens" Committees*, 19 de noviembre de 1937, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1938, p. 7464.

[442] Richard L. Neuberger, «Hooverism in the Funnies», *New Republic*, 11 de julio de 1934, pp. 234-235.

[443] El término original es «Hooverism in *The Funnies*». *The Funnies* era un cómic editado en Estados Unidos en las décadas de 1920 y 1930. (*N. del T.*).

[444] *Ibid.*, p. 234.

[445] Congreso de Estados Unidos, Senado, Comité de Educación y Trabajo, *Part 16 'Citizens' Committees*, p. 7477.

[446] *Ibid.*, p. 7466.

[447] Herman Schnurer, «Notes on the Comic Strip», *Antioch Review*, verano de 1941, pp. 142-155.

[448] *Ibid.*, p. 154.

[449] Walter R. Courtenay, «The Road Ahead», publicado en el *Presbyterian Tower*, un boletín de la Iglesia presbiteriana, impartido en el cumpleaños de Lincoln, 12 de febrero

de 1949, carpeta Socialismo ½ (s. f.), caja 6, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. En las audiencias ante el Congreso, La Follette presionó a la NAM refiriéndose al impacto de sus actividades; el representante de la NAM afirmó que no disponía de datos para responder. Quizá supusieron que estos materiales —si se diseñaban adecuadamente— tendrían impacto. O quizá mintieron.

[450] John T. Flynn, *The Road Ahead: America's Creeping Revolution*, ed. especial del Comité, Nueva York: Devin-Adair Company, 1949. La cita aparece en p. 67. Véanse también pp. 9, 15, 29, 33 y 67 para los elementos centrales del argumento.

[451] Thomas W. Evans, *The Education of Ronald Reagan: The General Electric Years and the Untold Story of His Conversion to Conservatism*, Nueva York: Columbia University Press, 2006, p. 54.

[452] Evans, *The Education of Ronald Reagan*, p. 98.

[453] *Ibid.*, p. 99.

[454] Courtenay, «The Road Ahead».

[455] *Ibid.*

[456] Carpeta Análisis de Libros de Texto de Robey 1939-1944, caja 847, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[457] Carta, 20 de junio de 1940, incluye resúmenes de párrafos objetables de libros de texto, carpeta Análisis de Libros de Texto de Robey 1939-1944, caja 847, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[458] Paul F. Gemmill y Ralph Hamilton Blodgett, *Economics: Principles and Problems*, Nueva York: Harper & Brothers, 1937.

[459] Carta, «Mobilization for Understanding Private Enterprise», 27 de mayo de 1940, carpeta Análisis de Libros de Texto de Robey 1939-1944, caja 847, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[460] Memorándum, 25 de julio de 1940, carpeta Análisis de Libros de Texto de Robey 1939-1944, caja 847, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[461] S. Alexander Rippa, «The Textbook Controversy and the Free Enterprise Campaign, 1940–1941», *History of Education Journal*, IX, n.º 3, 1958, pp. 49-58.

[462] *Ibid.*, p. 52.

[463] *Ibid.*, p. 58.

[464] Carpeta Libros de Texto 1944-1945, caja 847, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807; véase también carpeta «How We Live, On Plans for a Textbook», caja 844, series III, NIIC, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca

Hagley, Wilmington, DE 19807.

[465] El nombre se cambió más adelante por el de Asociación Nacional de Pequeñas Empresas.

[466] «This Business of Name Calling», *Spectrum*, 13 de febrero de 1947, LXI, n.º 16, p. 2, https://library.ndsu.edu/ir/bitstream/handle/10365/19766/nds-1947-02-13-0.pdf.

[467] Elizabeth Fones-Wolf, «Creating a Favorable Business Climate: Corporations and Radio Broadcasting, 1934 to 1954», *Business History Review*, 73, n.º 2, 1999, p. 223. Véase también John Dunning, *On the Air: The Encyclopedia of Old-Time Radio*, Nueva York: Oxford University Press, 998, pp. 30-31.

[468] Fones-Wolf, «Creating a Favorable Business Climate», p. 230.

[469] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, pp. 13-15.

[470] Carpeta Servicios de Programación Comunitarios de Relaciones Públicas, caja 111, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[471] Fones-Wolf, «Creating a Favorable Business Climate», p. 231. William L. Bird Jr., *«Better Living»: Advertising, Media, and the New Vocabulary of Business Leadership, 1935–1955*, Evanston, Illinois: Northwestern University Press, 1999, p. 54.

[472] Memorándum, 23 de marzo de 1943, carpeta Objetivos del NIIC 1943-1945 (1/2), caja 845, serie III, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[473] James P. Selvage, el vicepresidente de relaciones públicas de la NAM, intentó colocar la serie a la NBC sin éxito. Véase Bird, *«Better Living»*, pp. 58-59.

[474] J. Hillis Miller, introducción a Johann D. Wyss, *The Swiss Family Robinson*, Nueva York: Signet, 2004, trad. de William Goodwin.

[475] *Ibid.*, p. xvi.

[476] Para analizar en las siguientes páginas el programa *Los Robinsones americanos*, hemos usado las grabaciones en MP3 de emisiones de radio conservadas en el Catálogo de Radio de los Viejos Tiempos, disponible *online* en https://www.otrcat.com/p/american-family-robinson. Esta fuente ha conservado muchos episodios, pero sin títulos ni fechas; por tanto, enumeramos nuestras referencias por número de episodio. Citamos fragmentos de los siguientes episodios por orden de referencia: episodio 68, episodio 3, episodio 2, episodio 40, episodio 52, episodio 8, episodio 71, episodio 6, episodio 46, episodio 53, episodio 56, episodio 51, episodio 43, episodio 2, episodio 39, episodio 52 y episodio 55.

[477] Thomas Hughes, *Networks of Power: Electrification in Western Society, 1880–1930*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1993; véase esta polémica en el cap. 2.

[478] Catálogo de la Radio de los Viejos Tiempos (véase más arriba nota 75, p. 187).

[479] *Frontiers of the Future (A Screen Editorial with Lowell Thomas)*, producido por Audio Productions Inc. En colaboración con el Consejo Nacional Industrial, 1937, https://www.youtube.com/watch?v=eofZ5w82Efo.

[480] Como los programas de radio y las películas de las décadas de 1930 y 1940, *Industry on Parade* era distribuido gratis a las emisoras locales, las escuelas y los grupos comunitarios. Se emitió durante toda la década 1950-1960, con alrededor de quinientos episodios. En 1954 ganó un Premio Peabody de servicio público, lo que fue criticado por la Federación Americana del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por sus siglas en inglés), que, por un espacio de tiempo breve, produciría un programa propio.

[481] Burton St. John III y Robert Arnett, «The National Association of Manufacturers' Community Relations Short Film *Your Town:* Parable, Propaganda, and Big Individualism», *Journal of Public Relations Research*, 26, n.º 2, 2014, pp. 103-116.

[482] «Shooting continuity», «Your Town: The Story of America» (guion), caja 113, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[483] Audio Productions Inc., *Your Town: A Story of America*, Asociación Nacional de Fabricantes, 1940, http://archive.org/details/YourTown1940. Véase la discusión de la temática del «gran individualismo» en St. John y Arnett, «The National Association of Manufacturers' Community Relations Short Film *Your Town*», pp. 111-112.

[484] St. John y Arnett, «The National Association of Manufacturers' Community Relations Short Film *Your Town*», p. 110.

[485] *Ibid.,* p. 105.

[486] Wall, *Inventing the* «*American Way*», p. 110.

[487] Frank Morn, *«The Eye that Never Sleeps»: A History of the Pinkerton National Detective Agency*, Bloomington: Indiana University Press, 1982.

[488] Sobre Blankenhorn, véase «Guide to the Heber Blankenhorn Papers 1919–1937», Archivos y Colecciones Especiales ULS, Universidad de Pittsburgh, https://digital.library.pitt.edu/islandora/object/pitt%3AUS-PPiU-ais196615/viewer.

[489] Congreso de Estados Unidos, Senado, Comité de Educación y Trabajo, *Hearings Before a Subcommittee of the Committee on Education and Labor United States Senate Seventy-Fourth Congress Second Session on S. Res. 266*, 10, 11, 14, 15, 16, 17, 21 y 23 de abril de 1936, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1936, pp. 5-6.

[490] *Ibid.,* testimonio de Madden, p. 2.

[491] *Ibid.,* testimonio de Blankenhorn, p. 272.

[492] Declaración de la NAM con referencia S 1970, «A Bill to Eliminate Certain Oppressive Labor Practices», 25 de mayo de 1939. *Oppressive Labor Practices Act: Hearings Before a Subcommittee of the Committee on Education and Labor, United States Senate, Seventy-Sixth Congress, First Session, on S. 1970, a Bill to Eliminate Certain Oppressive Labor Practices Affecting Interstate and Foreign Commerce, and for Other Purposes*, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1939, pp. 201 y ss.

[493] Varios recortes de prensa, 1938, entre ellos Somerset (Pensilvania), *Daily American*, 10 de marzo de 1938, y Newport News (Virginia), *Daily News*, 7 de marzo de

1938, carpeta Comité La Follette, caja 79, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[494] Tedlow, «The National Association of Manufacturers», p. 43.

[495] Declaración de la NAM con referencia S 1970, «A Bill to Eliminate Certain Oppressive Labor Practices», 25 de mayo de 1939. *Oppressive Labor Practices Act: Hearings Before a Subcommittee of the Committee on Education and Labor, United States Senate, Seventy-Sixth Congress, First Session, on S. 1970, a Bill to Eliminate Certain Oppressive Labor Practices Affecting Interstate and Foreign Commerce, and for Other Purposes*, Washington D. C.: U.S. Government Printing Office, 1939, pp. 201 y ss.

[496] *Ibid.* Véanse, especialmente, los debates sobre los piquetes en p. 201 y las sentadas en p. 208.

[497] *Ibid.,* p. 208 sobre los derechos civiles.

[498] Tedlow, «The National Association of Manufacturers», p. 43.

[499] Citado en Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 59. Se escribió en 1939.

[500] Este argumento lo plantea sobre todo Rose Wilder Lane; véase el capítulo 3.

[501] Citado en Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 59.

[502] «Declaration of Principles Relating to the Conduct of American Industry Adopted by the Congress of American Industry», 8 de diciembre de 1939, carpeta Asociación Nacional de Fabricantes, caja 2, documentos J. Howard Pew (consulta 1634), Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[503] *Ibid.*

[504] *Ibid.,* p. 3.

[505] *Ibid.,* p. 12.

[506] «The American Family Robinson», Informes, Asociación Nacional de Radiodifusión, vol. 7, n.º 32, 11 de agosto de 1939, carpeta 32: Relaciones Públicas-radio-Los Robinsones Americanos, 1939, caja 143, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[507] Panfleto: «Meet the American Family Robinson», carpeta 30: Relaciones Públicas-radio-Los Robinsones Americanos, junio de 1940, caja 143, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[508] H. W. Prentis Jr., citado en Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 59. Véase también Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 59. Era, además, una mala interpretación de la religión, puesto que el judaísmo no se fundamenta en el «carácter sagrado del individuo». En el judaísmo lo sagrado son Dios, la Torá y el *sabbat*. La Pascua judía cuenta que los judíos no fueron liberados de Egipto como individuos, sino como un pueblo. Esto es una metáfora de la salvación en general.

[509] «The Role of the NAM Public Information Program», memorándum no publicado, caja 112, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411,

Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807, citado en St. John, «A View», p. 379. St. John también se refiere a este marco como la inseparabilidad de la «democracia y el capitalismo» (p. 379). Estamos de acuerdo en que ese es el mensaje subyacente, pero, en líneas generales, la formulación no es democracia y capitalismo, sino capitalismo y libertad.

[510] H. W. Prentis Jr., citado en Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 59.

[511] H. W. Prentis Jr., citado en Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 60.

[512] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 106.

[513] Fones-Wolf, «Creating a Favorable Business Climate», pp. 33-34.

[514] Tim McMahon, «Inflation and CPI Consumer Price Index 1940–1949», InflationData.com, 2015, https://inflationdata.com/articles/inflation-consumer-price-index-decade-commentary/inflation-cpi-consumer-price-index-1940-1949/.

[515] Robert R. Watson, «Now—Let's Free America!», discurso pronunciado ante la Legión Americana, 3 de octubre de 1946, San Francisco, California. Copia en la carpeta «Now Let's Free America!», caja 136, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[516] Delton, *The Industrialists*, pp. 62-82.

[517] Gable, «A Political Analysis of an Employer's Association», p. 441. Véase también Elizabeth Fones-Wolf, *Selling Free Enterprise: The Business Assault of Labor and Liberalism, 1945–1960*, University of Illinois Press, 1994, pp. 42-45.

[518] Sobre la continuación de las actividades de propaganda de guerra por el Consejo de la Publicidad, véase Robert Griffith, «The Selling of America: The Advertising Council and American Politics, 1942–1960», *Business History Review*, 57, n.º 3, otoño de 1983, pp. 388-412; y Wall, *Inventing the «American Way»*, cap. 6.

[519] «NAM Finds 11 Fallacies», 1941, p. 15. Citado en St. John y Arnett, «The National Association of Manufacturers», pp. 103-116.

[520] Citado en St. John y Arnett, «The National Association of Manufacturers», pp. 103-116.

[521] Demanda civil n.º 381-48, «National Association of Manufacturers and Kenneth R. Miller v. Howard J. McGrath», escrito del demandante, sello: 20 de noviembre de 1951, p. 59, carpeta Grupos de Presión, caja 79, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Sobre la Ley Federal de Regulación de los Grupos de Presión, véase Belle Zeller, «American Government and Politics: The Federal Regulation of Lobbying Act», *American Political Science Review*, 42, p. 2, abril de 1948, pp. 239-271. Inspirado por las actividades de las compañías de servicios públicos, era el primer estatuto federal que regulaba los grupos de presión. Entre otras cosas, exigía que los miembros de los *lobbies* se registrasen e hiciesen públicas sus fuentes de financiación. Según Zeller, un acicate específico para el desarrollo de esta normativa era el problema de aquellos que no visitaban el Capitolio pero «realizaban propaganda por todo el país en forma de cartas y telegramas, muchos

de los cuales se basan por entero en la desinformación».

[522] Flynn, *The Road Ahead*, pp. 152-158.

[523] Véase, por ejemplo, el gobernador de Texas Rick Perry, en cuyo discurso de inicio de su campaña presidencial en 2012 afirmaba: «Es el momento de creer una vez más en el potencial de la empresa privada, libre de los grilletes de un arrogante Gobierno federal». Rick Perry, «Rick Perry Presidential Announcement», https://www.4president.us/websites/2012/perry081311website.htm.

[524] Noel Sargent, «The Case Against Socialism, with Particular Analysis of the Views of Norman Thomas», Asociación Nacional de Fabricantes, 18 de abril de 1933, carpeta Socialismo, caja 6, serie I, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[525] «Workplace Safety», Asociación Nacional de Fabricantes, consultado el 7 de julio de 2021, https://documents.nam.org/Nam.org_Web_Archive/www.nam.org/Issues/Workplace-Safety/index.html. La NAM argumenta: «Unas reglas rígidas […] imposibilitan que algunas compañías tengan éxito». Sobre el cambio climático, véase, por ejemplo, Chevron *et al.* vs. Oakland *et al.*, escrito *amicus curiae* de la Asociación Nacional de Fabricantes, 17 de mayo de 2019, http://climatecasechart.com/wp-content/uploads/sites/16/case-documents/2019/20190517_docket-18-16663_amicus-brief-5.pdf.

[526] Memorandúm interno, 18 de diciembre de 1944, carpeta Documentos Clave, 1942-1945, caja 844, serie III NIIC, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[527] St. John considera que esta es la esencia misma de la propaganda: «un proceso que intenta reforzar la idea del público de que está actuando de acuerdo con sus intereses, aunque, en realidad, se le está pidiendo que se alinee con los intereses de un grupo privilegiado cuya agenda podría no concordar con la de grandes sectores de la población» (St. John, «A View», p. 387).

PARTE II

MARKETING

«Puede que sea verdad que no se puede legislar la moralidad, pero que el comportamiento puede ser regulado. Puede que sea verdad que la ley no puede cambiar el corazón de un hombre, pero puede refrenar al despiadado. Puede que sea verdad que la ley no puede hacer que un hombre me quiera..., pero puede impedir que me linche, y creo que eso es bastante importante».

Martin Luther King Jr.,
Universidad de California (Los Ángeles),
27 de abril de 1965

05

«Una visión estricta, cristalina, del libre mercado»

Lo que contaban la NAM, la NELA y la Liga por la Libertad Americana era un mito. El trípode de la libertad era una pura invención: las palabras *libre empresa* no aparecían ni en la Declaración de Independencia ni en la Constitución. Tampoco había ninguna prueba real de que si se limitaba la libertad económica, la libertad política se vería igualmente limitada. Ese argumento se basaba en la idea implícita de que la «intervención» del gobierno en el mercado suponía una desviación radical de la historia de Estados Unidos. Esta era una afirmación flagrantemente falsa.

Desde la fundación de la nación, tanto los Gobiernos estatales como el Gobierno federal habían intervenido decididamente en el mercado. El historiador Gary Gerstle ha documentado cómo, desde el nacimiento de la nación, los Gobiernos estatales habían «asumido la tarea de conformar decisivamente la vida económica».[528] Las corporaciones eran originalmente *producto* del Estado: en la primera mitad del siglo XIX, los Gobiernos estatales usaron su derecho a registrar corporaciones para influir en el sector privado y, en ocasiones, controlarlo. En la mayoría de los estados no había un «derecho» a la creación legal de empresas; los empresarios tenían que defender su conveniencia para obtener el privilegio de poder registrar su empresa. Frecuentemente argumentaban que la actividad propuesta era de interés público, pero los Gobiernos raramente aprobaban esas peticiones sin establecer condiciones. Algunas de estas condiciones hoy se

podrían justificar muy fácilmente, como, por ejemplo, determinar qué ciudades cruzará una línea de ferrocarril. Otras, como que ciertos estándares de fabricación sean obligatorios, equivalen a ciertas funciones que hoy desempeña el Gobierno federal. Algunas otras, sin embargo, nos parecen sorprendentes vistas desde la actualidad, como la exigencia a un banco de que preste dinero a un proyecto privado en particular.

En los albores de la historia de Estados Unidos, las ciudades y los Gobiernos estatales autorizaron y ayudaron a financiar las mejoras en el transporte para fomentar el crecimiento económico. Los estados construyeron canales, carreteras y ferrocarriles, en su mayor parte creando corporaciones, como en el caso de la Corporación del Canal Erie, constituida por el estado de Nueva York en 1817.[529] «Con la construcción de este canal —observa Gerstle— Nueva York pasó de su posición anterior de apoyar a las empresas privadas con subsidios y otros incentivos a "financiar e intervenir" directamente. Este seguiría siendo el modelo hasta la década de 1840. Para entonces, Nueva York había construido más de seiscientas millas de canales con un coste superior a los cincuenta millones de dólares».[530] Los líderes empresariales de esa época aplaudieron estos esfuerzos y raramente se opusieron a la intervención estatal en la economía cuando creaba oportunidades que podían aprovechar.[531]

Además de los proyectos de infraestructuras, los Gobiernos estatales y municipales del siglo XIX se implicaron directamente en el mercado. En 1837, la ciudad de Chicago asumió la responsabilidad de regular la fabricación y el comercio en cualquier asunto que le pareciese conveniente. Las autoridades locales impusieron directrices sanitarias a comerciantes y fabricantes, regularon la localización de distintos tipos de negocios y limitaron o prohibieron actividades de entretenimiento (desde «juegos de azar» a representaciones teatrales, incluyendo «jugar al balón o volar cometas») si consideraban que eran perjudiciales para el bienestar social.[532] El Estados Unidos del siglo XIX no era el paraíso del *laissez faire* que algunos se imaginan.

Alguien podría argumentar que la mayoría de las regulaciones económicas de los siglos XVIII y XIX se produjeron a nivel municipal y estatal, no al federal, y que a la NAM —como a la Liga por la Libertad Americana y a otras organizaciones opositoras al New Deal— lo que le preocupaba era la expansión del poder federal. Pero el debate sobre el trabajo infantil demuestra que esto no es así; en este caso, la NAM se opuso también a las leyes estatales que consideraba que socavaban la libertad del sector privado. Más aún, la historia que la NAM contó al pueblo estadounidense no hablaba solo de la restricción de los poderes federales, sino de la importancia de la libertad económica a todos los niveles. De

este modo, lo que hizo la NAM fue ocultar una rica y compleja historia de intervención del Gobierno en el mercado. Lo cierto es que el orden económico estadounidense *se construyó* sobre esas intervenciones.

Un ejemplo de ello es la creación de la misma producción industrial en masa. Los líderes de la NAM serían los primeros en insistir en que la riqueza de la nación estaba enraizada en la moderna tecnología industrial.[533] Pero lo cierto es que el impulso a esa innovación provenía del Gobierno federal —a través de su Ejército—. Antes del siglo XIX, todas las armas de fuego se fabricaban artesanalmente, por lo que si el rifle de un soldado se encasquillaba en el campo de batalla porque se le rompía un componente, estaba indefenso hasta que pudiese hacerse con otro. Durante décadas, herreros y carpinteros habían intentado infructuosamente fabricar componentes lo suficientemente uniformes como para que se pudieran intercambiar; el grado de precisión y exactitud requerido sobrepasaba las capacidades humanas. A comienzos del siglo XIX, el Departamento de Municiones del Ejército asumió ese desafío y comenzó a experimentar técnicas inventadas (aunque nunca plenamente llevadas a la práctica) en Francia.[534] La clave estaba en la maquinaria: usar máquinas para que fabricaran componentes para otras máquinas. Se tardaría casi cincuenta años —lo que habría sido un período de tiempo de investigación y desarrollo impensable para una empresa privada del siglo XIX, en realidad también para una actual—, pero, una vez que se consiguió, revolucionaría la industria. Las que ahora llamamos máquinas herramientas se expandieron tan rápidamente por toda la economía estadounidense, y por todo el mundo, que esta tecnología se conocería como «sistema estadounidense de manufactura», y después simplemente como «sistema estadounidense». Fue crítico para el desarrollo de los bienes de consumo que se convertirían en el emblema de la industria y de la vida estadounidense, como las máquinas de coser, las máquinas de escribir, las calculadoras y los automóviles.[535]

El «sistema estadounidense» no es ni de lejos el único caso en el que una actividad federal impulsó a las empresas. El papel del Gobierno de Estados Unidos en la promoción de los ferrocarriles, por ejemplo —mediante la concesión de tierras y la expulsión de sus tierras de los nativos norteamericanos—, ha sido bien documentado y muy criticado. Es más, una de las más atroces omisiones en los mitos propagados por la NAM es el hecho de que el desarrollo económico de Estados Unidos se fundamentó en la expropiación violenta de sus tierras a los pueblos indígenas. Nada de esto fue producto de la libre empresa, sino una política federal impuesta por las milicias estatales y el Ejército estadounidense.[536] Portando concesiones de tierras emitidas por el Gobierno, colonos

(mayoritariamente blancos) viajaron en ferrocarriles financiados por el Gobierno para colonizar los mismos territorios que las tropas del Gobierno habían vaciado.

Por supuesto, la esclavitud también refuta la historia que cuenta la NAM tanto a nivel estatal como federal. La esclavitud era, después de todo, una actividad económica intensamente regulada —evidentemente en los estados libres, donde las leyes la prohibían—. Algunas de estas leyes, como en el caso de Massachusetts, ya existían incluso antes de que Estados Unidos se convirtiese en una nación. Suponían una intervención directa en el mercado —para prohibir totalmente un tipo de comercio particularmente nocivo—. Pero también los estados esclavistas regulaban este mercado: cada uno de ellos tenía un código sobre la esclavitud que limitaba lo que los esclavos podían hacer y también lo que los hombres libres podían hacer con sus esclavos.[537] En la mayoría de los estados, por ejemplo, estaba prohibido enseñar a leer a los esclavos. Los defensores de la esclavitud normalmente lo justificaban invocando el derecho de propiedad —pese a que aquí, en el código sobre la esclavitud, se restringía descaradamente lo que los propietarios de esclavos podían hacer con su (supuesta) propiedad—. Algunos estados incluso llegaron a prohibir la alfabetización de personas negras *libres*, lo que infringía los derechos de estudiantes y maestros. También era legal en muchos estados asesinar esclavos fugitivos; el propietario en este caso debía ser compensado, pero se trata, en todo caso, de un ejemplo (aunque monstruoso) de cómo la ley podía sancionar la destrucción de la propiedad de otra persona.[538]

La clave es que no emergió un mercado esclavista simplemente porque unos propietarios individuales de plantaciones insistiesen en que tenían derecho a comprar y vender a otros seres humanos. Los estados reclamaban su prerrogativa a decidir si ese mercado debía existir dentro de sus fronteras y, si así era, cuál debía ser su forma. Al igual que los ferrocarriles en el Oeste, la construcción del canal Eire de Nueva York o la regulación de las cometas en Chicago, la historia de la esclavitud en Estados Unidos es una prueba de la intervención del Gobierno en la vida económica.

Para sostener el cuento de que el «Mercado» existe *ex nihilo*, al margen de la política y de la cultura, la NAM tenía que pasar por alto una enorme cantidad de pruebas en sentido contrario. Irónicamente, también tenía que pasar por alto su propia historia. La NAM se fundó a finales del siglo XIX para defender que el Gobierno federal impusiera aranceles proteccionistas y para impulsar que el Gobierno de Estados Unidos construyese el canal de Panamá —ambas, políticas que beneficiaban a los empresarios estadounidenses—. La muy decidida defensa

de la «libre empresa» que la NAM llevó a cabo en el siglo XX supuso todo un cambio respecto a la posición que había defendido en el siglo XIX.

Al defender la imposición de aranceles proteccionistas en el siglo XIX, la NAM no estaba haciendo nada sorprendente. Una de las primeras leyes aprobadas tras la ratificación de la Constitución fue la Ley Arancelaria de 1789, diseñada en gran medida por James Madison tanto para aumentar los ingresos públicos como para proteger la precaria empresa doméstica (y para dañar a la economía británica). El secretario del Tesoro Alexander Hamilton insistía en la necesidad de establecer aranceles: una nueva nación no podía ser políticamente independiente si era económicamente dependiente, y por ello necesitaba proteger las empresas emergentes de sus competidoras internacionales.[539] George Washington, que estaba de acuerdo, señaló en su primera alocución al Congreso que la «seguridad y los intereses» de un pueblo libre «requieren la promoción de las fábricas necesarias para hacerle independiente de otros con respecto a suministros estratégicos, especialmente militares».[540] También defendió en este discurso el «progreso de la agricultura, el comercio y la industria por todos los medios que resulten adecuados», así como la «promoción de la ciencia y la literatura».

En su *Report on Manufactures* (Informe sobre las manufacturas) de 1791, Hamilton defendía la imposición de una serie de aranceles para fomentar el desarrollo industrial, la casi totalidad de los cuales sería aprobada por el Congreso en 1792.[541] Estos aranceles jugarían un papel significativo en el desarrollo de la industria textil de Nueva Inglaterra, crucial para el crecimiento económico de Estados Unidos. A comienzos del siglo XIX, surgió el término *sistema estadounidense* para referirse a un sistema con altos aranceles proteccionistas, un banco central que estandarizaba la moneda e impulsaba la industria, y un gasto federal en infraestructuras (carreteras, puentes, canales) para apoyar el comercio.[542] A finales del siglo XIX, los aranceles eran la principal fuente de ingresos del Gobierno federal.

Estados Unidos no estaba solo en el uso de los aranceles proteccionistas para fomentar el desarrollo económico. Como ha mostrado el economista Ha-Joon Chang, la mayoría de los países industrializados ricos de hoy se enriquecieron con la ayuda de aranceles proteccionistas. Hasta hace poco, al menos un cierto grado de proteccionismo era la norma: los neoliberales de finales del siglo XX, que demandaban que las naciones pobres se comprometieran con el libre comercio, estaban imponiendo una serie de normas con las que ellos mismos no habían actuado. En palabras de Chang, «tiraban de una patada la escalera» por la cual habían subido sus propios países.[543] A este respecto, Estados Unidos llegó más

lejos que la mayoría de los países industrializados: entre 1866 y 1883, supuestamente para proteger los salarios estadounidenses, los aranceles sobre los bienes manufacturados importados eran de media un increíble 45 por ciento *ad valorem*.[544] El historiador Paul Bairoch ha llegado incluso a otorgar a Estados Unidos el título de «la patria y el bastión del proteccionismo moderno», señalando al mismo tiempo que esta larga historia se ha olvidado en gran medida —o quizá se ha negado deliberadamente—.[545]

Estas políticas eran claros ejemplos de la intervención del Gobierno en la vida económica y su mayor defensor era el Partido Republicano. La Ley Arancelaria de 1890 era conocida como el Arancel McKinley, en honor a su gran defensor, el congresista republicano (y más tarde presidente) William McKinley, un «apóstol del proteccionismo».[546] La creación de la NAM en 1895 como parte de la lucha de la industria estadounidense a favor de aranceles proteccionistas era coherente con el programa del Partido Republicano de 1896, que declaraba su «fidelidad a la política proteccionista, como baluarte de la independencia industrial estadounidense, y el fundamento de la prosperidad y el desarrollo estadounidenses».[547] El partido continuaría defendiendo los aranceles hasta comienzos del siglo XX; cuando Woodrow Wilson los abolió e instituyó el impuesto federal sobre la renta, en parte para reducir la dependencia del Gobierno de los ingresos arancelarios, lo hizo con la oposición de los republicanos.[548]

Aunque los historiadores continúan debatiendo si las políticas proteccionistas fueron en última instancia útiles o perjudiciales, de lo que no cabe duda es que jugaron un papel en la economía estadounidense del siglo XIX. El mito de la NAM sobre los orígenes de la prosperidad estadounidense sirvió para blanquear la larga historia de un proteccionismo del que se habían beneficiado los industriales, así como la larga historia de la intervención gubernamental —a nivel local, estatal y federal— en los mercados. Quizá los estadounidenses habían sido realmente emprendedores, pero las empresas que acometieron no eran ni remotamente «libres».

Nada de esto quiere decir que las acciones del Gobierno en el mercado fuesen siempre buenas o efectivas: las industrias promovidas por el Estado se veían frecuentemente sacudidas por escándalos financieros; los ferrocarriles estaban plagados, aparentemente sin remedio, de corrupción, interrupciones en las líneas y destrucción de material; y nada podrá nunca justificar las normativas sobre esclavitud ni las matanzas y expulsión de los nativos norteamericanos de sus territorios.[549] En cambio, *sí que quiere decir* que la historia de la NAM era falsa. Estados Unidos no se fundó sobre la libre empresa. La Constitución de Estados

Unidos no la consagraba junto con la democracia representativa. Y la idea de que la planificación pública era algo «extranjero» era ridícula: si Washington, Madison y Hamilton habían abogado por ella y habían intervenido desde el Gobierno en la vida económica, ¿qué podría haber más estadounidense que eso?

Estos hechos históricos no desanimaron a la NAM. Hacia 1944, el trípode de la libertad se había convertido en el centro de su programa de actividades. Como decía un memorándum: «En el centro de [nuestra] estrategia ha estado la idea de poner la libre empresa donde le corresponde por derecho: como uno de los tres grandes elementos (junto con las libertades civiles de expresión, de prensa y libertad religiosa, y la forma representativa del gobierno democrático) que […] conforman el estilo de vida estadounidense».[550] Era una estrategia de tergiversación, promovida por una asociación empresarial con una historia de estrategias cuestionables y tácticas deshonestas.

Sin embargo, en la década de 1940 la NAM nadaba a contracorriente en sus intentos de introducir el trípode de la libertad en la mente de los estadounidenses. Roosevelt había tenido éxito al presentar la postura de la organización como «dictadura industrial» y «monarquismo económico», la defensa de las prerrogativas y la codicia de unos pocos por encima de los derechos y las necesidades de muchos.[551] Muchos estadounidenses podían percibir la hipocresía de la NAM y sus aliados cuando argumentaban a favor de la libertad de los empresarios para fijar salarios y horas de trabajo en sus fábricas, pero negaban a los trabajadores la libertad de sindicarse y el derecho a la negociación colectiva. Además, la amarga memoria de la Gran Depresión aún estaba viva. Como ha señalado la historiadora Wendy Hall, tras el colapso económico sufrido, la «narrativa del crecimiento capitalista» parecía «en el mejor de los casos cuestionable, y en el peor, un delirio monstruoso».[552] ¿Cómo podían los patrones de la industria afirmar que eran los mejores para gobernar el buque del Estado cuando hacía tan poco tiempo se habían estrellado contra las rocas?[553]

Con el trípode de la libertad y la tesis de la indivisibilidad, la NAM y sus aliados tenían una caja de herramientas con potentes recursos retóricos, pero ningún plan sobre la estructura que podrían construir con esas herramientas. Esto, sin embargo, estaba a punto de cambiar cuando los libertarios estadounidenses descubrieron y promocionaron a dos economistas emigrados que ofrecieron a su causa una legitimidad intelectual de la que previamente habían carecido. Iban a construir un templo para el libre mercado; Ludwig von Mises y su protegido Friedrich von Hayek serían los arquitectos.

En 1940, Ludwig von Mises estaba en apuros. El ejército nazi avanzaba por toda Europa. Mises era un profesor de Economía de casi sesenta años de origen judío, e incluso en su hogar adoptivo en Ginebra, en la neutral Suiza, se sentía inseguro. Otros académicos europeos habían huido a Estados Unidos. Pero, para seguirlos, Mises necesitaba un trabajo y la demanda en Estados Unidos de los servicios que él podía proporcionar era decididamente limitada.

Cuando era joven, en Austria, Mises había trabajado para la Cámara de Comercio de Viena. Su tarea había sido «analizar críticamente la legislación existente y las propuestas legislativas e influir sobre la política en una dirección más favorable a las empresas y al libre mercado».[554] En 1912, se había ganado una reputación con su libro *La teoría del dinero y del crédito*, en el que abogaba (entre otras cosas) por el libre mercado y el patrón oro.[555] Su siguiente libro fue *El socialismo*, publicado en alemán en 1922, que más adelante fue descrito por Friedrich von Hayek como «la refutación definitiva de casi todo tipo de socialismo que haya sido concebido».[556] Un absolutista que simpatizaba con el fascismo, que se oponía a las leyes que restringían el trabajo infantil y que dudaba de las virtudes de la educación pública,[557] Mises se pasó parte de la década de 1930 como consejero económico de Engelbert Dollfuss, el canciller que acabó con la república austriaca y estableció un régimen autoritario alineado con el catolicismo conservador y cercano al fascismo italiano.[558]

Todo esto jugaba decididamente en contra de Mises en el Estados Unidos de Roosevelt, donde las teorías del filósofo y economista británico John Maynard Keynes dominaban las oficinas del Gobierno y los departamentos universitarios. Keynes argumentaba que el Estado tenía que regular el mercado para suavizar unos ciclos económicos que de otra manera serían catastróficos y atender necesidades no cubiertas por el sector privado. El capitalismo del *laissez faire* había generado males sociales devastadores —un trabajo infantil brutal, unas mortíferas condiciones laborales, una mediocre salud pública, bajos niveles educativos, una empobrecida población de edad avanzada, etc.—, además de serios problemas económicos, como ciclos de crecimiento seguidos de crisis, alto desempleo y períodos de pánico provocados por fuertes crisis bancarias. En el siglo y medio transcurrido desde que Adam Smith había presentado su imagen de un capitalismo benéfico y eficiente, la «mano invisible del mercado» había estado frecuentemente ociosa (como, de hecho, había advertido Smith que ocurriría). En 1924, incluso antes de que la Gran Depresión se desencadenase en Estados Unidos, Keynes pudo afirmar con toda credibilidad que el mundo había alcanzado «el final del *laissez faire*».[559] A comienzos de la década de 1930, con los bancos hundiéndose, millones de personas desempleadas y una depresión

global cada vez más profunda, la mano invisible había desaparecido en combate. En su obra de 1936, *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Keynes desmanteló la idea de que los mercados eran racionales y se podía confiar en ellos para restaurar la prosperidad; por el contrario, necesitaban ser regulados. Estados Unidos, bajo Roosevelt, comenzó a adoptar estrategias keynesianas para combatir el desempleo y estimular la demanda.

Mises se oponía rotundamente a cualquier intervención del gobierno en el mercado. De su trabajo surgió una corriente de teoría del *laissez faire* conocida como la «escuela austriaca de economía»; durante lo peor de la Gran Depresión, Mises y sus acólitos abogaron firmemente *en contra* de cualquier acción estatal para estimular la demanda. Era, como escribe Karen Vaughn, «un ferviente partidario del libre mercado en una época en la que el entusiasmo hacia el mismo había alcanzado su punto más bajo en la sociedad estadounidense».[560]

En 1936, cuando apareció la traducción inglesa de *El socialismo*, los lectores estadounidenses pudieron formarse una opinión propia sobre las ideas de Mises. El libro era un asalto frontal a la noción de la economía centralmente planificada. Mises desarrollaba su argumento sobre la premisa de que los bienes y servicios no tenían un valor inherente; simplemente tenían un precio, que nos dice lo que los compradores están dispuestos a pagar y lo que los vendedores están dispuestos a aceptar. El valor de un bien o un servicio solo existe en la medida en que puede ser determinado por el sistema de precios en una economía de mercado.[561] Mises afirmaba que, para asignar los recursos de manera efectiva y tomar decisiones correctas sobre qué cantidad fabricar de un determinado bien o qué servicio proporcionar, los planificadores económicos necesitarían conocer el precio de todo. Pero sin el mercado esto es imposible. Aunque se pudiesen sumar todos los insumos —los materiales, el trabajo, los costes de hacer funcionar la fábrica, y así sucesivamente— para calcular los costes de producción de un bien, se seguiría sin saber *el valor* de ese bien, porque algo podría ser costoso de producir y, no obstante, ser querido por pocas personas, y viceversa.[562]

Mises también se olió un segundo problema: la premisa del socialismo es la cooperación, pero no puede alcanzarla, porque ¿cómo puedes dividir el trabajo si no sabes su valor? «Sin cálculo económico, el sistema económico no puede lograr la compleja coordinación de la división del trabajo y, por tanto, no puede cosechar los beneficios de la cooperación social».[563] El capitalismo, por el contrario, se basa en la competencia, pero genera cooperación.

Entre los admiradores estadounidenses del libro estaba un escritor financiero y editorialista del *New York Times* llamado Henry Hazlitt, uno de los más importantes intelectuales conservadores de mediados del siglo XX cuya figura ha

sido casi olvidada. Editor financiero del *New York Evening Mail* durante la década de 1920, Hazlitt se formó en economía y en la década de 1930 emergió como uno de los mayores críticos del New Deal. Sostenía, al igual que Herbert Hoover y otros conservadores, que el New Deal suponía un paso hacia el autoritarismo.[564] En 1934 Hazlitt se incorporó como editorialista al *New York Times*, donde redactaba columnas, firmadas o no, sobre temas económicos.[565] En 1938, Hazlitt escribió una reseña de *El socialismo* en el *New York Times* en la que definió el texto de Mises como el «análisis más devastador [del socialismo] realizado hasta la fecha».[566] Cuando Mises huyó de Europa, Hazlitt, junto a sus colegas de la NAM, se aseguró de que el economista aterrizase en Estados Unidos, y con buen pie.

El apoyo de Hazlitt resultó esencial; por sus propios medios, casi con total seguridad Mises habría visto cómo se apagaba su estrella intelectual. Sus admiradores afirman que al principio fue incapaz de conseguir un trabajo académico en Estados Unidos sencillamente porque sus ideas chocaban con el espíritu de los tiempos. Pero había otros factores que jugaban en contra de Mises.[567] A pesar de su insistencia en que la economía era una ciencia, venía de una tradición que reunía pocos o ningún dato y muchas de sus afirmaciones eran difíciles o imposibles de demostrar. Los críticos también señalaron que sus argumentos eran completamente rígidos: el historiador Angus Burgin le llama «chillón» y Vaughn describe la escritura de Mises como «imperiosa». Era intolerante con las teorías rivales y se metía en discusiones que otros economistas consideraban superadas. Más aún, además de sus limitaciones metodológicas y su estilo bravucón, el trabajo de Mises contenía errores flagrantes.

Los líderes empresariales adoptaron su argumento, expresado en *El socialismo*, de que las economías de planificación central estaban condenadas al fracaso, pero el libro adolecía de un evidente problema: Mises equiparaba *socialismo* con *planificación centralizada*.[568] No cabe duda de que la planificación centralizada era una característica esencial, casi sagrada, del comunismo soviético, con sus famosos planes quinquenales. Pero ¿podía el socialismo equipararse —y reducirse— a la planificación centralizada? ¿Era el socialismo indistinguible a este respecto del comunismo? La mayoría de los estadounidenses de mediados del siglo XX pensaban que no.[569]

El uso que hacía Mises del término *socialismo* era engañoso, al menos en el contexto estadounidense, porque ningún líder político creíble de Estados Unidos defendía en 1944 la planificación centralizada, ni siquiera el líder socialista Norman Thomas. Como ha destacado el historiador y teólogo Gary Dorrien, los

socialistas estadounidenses se esforzaron por diferenciarse y distanciarse del comunismo. Como presidente del Partido Socialista Americano, Thomas se denominaba a sí mismo socialista democrático y no solo creía en la política electoral, sino que participaba de ella, refutando los intentos de la NAM de presentar sus ideas como no democráticas. En 1928, 1932 y 1936, Thomas se presentó a la presidencia por la candidatura del Partido Socialista; previamente se había presentado también a gobernador del Estado de Nueva York y a alcalde de la ciudad de Nueva York. Tanto Thomas como su predecesor en el partido, Eugene Debs, eran reformistas que «defendían la libertad por encima de otros valores y abogaban por la socialdemocracia basada en principios morales», y luchaban principalmente para proteger a los trabajadores, arrendatarios y aparceros afroamericanos.[570] Thomas tampoco era un ateo que despreciase la religión ni la calificase de opio del pueblo, sino que era hijo y nieto de pastores presbiterianos y él mismo se había ordenado en 1911. Creía que la obligación de los cristianos era «alimentar al hambriento, alojar al sin techo, confortar al afligido y construir una sociedad justa», un punto de vista que se había visto reforzado tras pasar siete años como pastor en una parroquia pobre de East Harlem.[571] El socialismo, para Thomas y sus seguidores, era un *movimiento social* (tanto o más que una filosofía económica) vinculado a las ideas del movimiento protestante norteamericano Evangelio social (*social Gospel*), y su objetivo era mejorar la vida de los más desfavorecidos. No intentaba de ninguna manera quitar sus derechos a los individuos. Al contrario, Thomas era «alérgico a cualquier tipo de autoritarismo».[572]

Es muy conocido que Lev Trotski despachó con desdén a los socialistas estadounidenses de Thomas como «un partido de dentistas». Thomas acogió favorablemente esa crítica. Afirmó que «el futuro pertenece a un socialismo democrático comprometido con sus convicciones centrales de libertades civiles, no violencia y democracia económica».[573] Su partido no adoptaba ni la planificación económica centralizada ni la idea de una vanguardia revolucionaria y una dictadura del proletariado. La campaña presidencial de Thomas de 1932 se centró en muchas políticas que se harían realidad durante el New Deal o en las décadas siguientes: ayuda a los agricultores, seguro de desempleo, obras públicas, vivienda barata, un impuesto sobre la renta progresivo. En realidad, se podría argumentar que lo que definía su posición como socialista y le distinguía de demócratas como Franklin Delano Roosevelt o de anteriores republicanos progresistas, como Theodore Roosevelt, era su defensa de la nacionalización de los bancos, los monopolios naturales (por ejemplo, ferrocarriles y servicios públicos) y otras industrias estratégicas (como las minas de carbón).[574]

Precisamente porque Thomas era antimarxista y antiestalinista y estaba a favor de la democracia, los críticos tenían que esforzarse para encontrarle fallos, o inventárselos.[575]

En realidad, en las décadas de 1930 y 1940 había muchos más estadounidenses prominentes simpatizantes de los nazis y los fascistas que defensores de la planificación centralizada.[576] En la década de 1930, el programa de radio del antisemita y simpatizante del fascismo padre Charles Edward Coughlin tenía aproximadamente treinta millones de oyentes, y en 1939 el simpatizante nazi y notorio antisemita Charles Lindbergh fue presentado seriamente como posible candidato a presidente por el Comité América Primero.[577] Ningún socialista estadounidense tenía un estatus o un alcance mediático comparables.[578]

En un raro momento de sinceridad, el secretario de la NAM Noel Sargent admitió que, en realidad, lo opuesto al socialismo no era el capitalismo. «Bajo el capitalismo, los medios de producción y distribución son propiedad privada y los individuos pueden beneficiarse de su posesión o gestión, mientras que bajo el socialismo serían propiedad pública y el beneficio privado estaría prohibido. Sería adecuado […] contraponer el "socialismo" al "individualismo" o "comercialismo"». Sargent identificó un error conceptual en la tesis de la indivisibilidad: no reconocer que el capitalismo era un programa económico, que podría vincularse con varias formas de organización social y política. «Cuando comparamos el socialismo con el capitalismo estamos discutiendo dos programas económicos, y no cuestiones como la relación del socialismo con el arte, la religión o las formas de gobierno. El capitalismo podría prevalecer bajo una democracia o bajo una dictadura; el socialismo […] en teoría podría existir perfectamente bajo una democracia».[579]

La discusión sobre qué era realmente el socialismo —y sobre si el New Deal era o no socialista— pone de manifiesto un segundo fallo del trabajo de Mises: sucumbía a la falacia de la exclusión del término medio. Se basaba en la falsa dicotomía del totalitarismo tiránico por un lado y el *laissez faire* puro por el otro. Entre el estalinismo y el *laissez faire*, había una miríada de formas de entender las economías y de regularlas (o no). Keynes y sus seguidores rechazaban el *laissez faire*, pero estaban lejos de abogar por el comunismo. La esencia del keynesianismo —y de buena parte del pensamiento económico de mediados de siglo— era establecer el papel apropiado del gobierno para que pudiera responder a los ciclos económicos, los monopolios y los fallos de mercado. No es extraño que a la mayoría de los economistas estadounidenses no les impresionara Mises y que a pocas universidades les interesase contratarle.

Cuando Mises llegó por primera vez a Estados Unidos, se mantuvo a flote gracias a la financiación de la Fundación Rockefeller, que le había apoyado en la década de 1930 en el Instituto de Graduados en Estudios Internacionales de Ginebra.[580] Pero a comienzos de la década de 1940 la Fundación, famosa por su interés por cultivar los mejores cerebros, llegó a la conclusión de que el de Mises en realidad no era uno de estos. Tanto él como la escuela austriaca de economía en general dejaron de interesarle. Los fallos de mercado de la Gran Depresión y los éxitos del intervencionismo del New Deal hicieron que la escuela austriaca pareciese cada vez más pintoresca, si no irrelevante.

Hazlitt se lanzó al rescate, primero encargando a Mises artículos para el *Times* y, lo que quizá es más importante, presentándole en la NAM.[581] Su apoyo servía para rescatar a Mises y proporcionar respiración asistida a unas ideas que —dado su extremismo— podrían haber desaparecido. Jörg Hülsmann, biógrafo de Mises, cuenta que la «NAM inmediatamente dio un paso adelante y se ofreció a contratar a Mises como asesor —"desde hoy mismo"—». Mises se convirtió en miembro del Grupo de Asesoramiento de Política Económica y de su Grupo Asesor sobre Relaciones Económicas Internacionales con unos «honorarios» de tres mil dólares, que pronto pasarían a tres mil seiscientos.[582] Esta era una cifra más que decente, en una época en la que el ingreso medio estadounidense era de 956 dólares.[583] Mises trabajó estrechamente con Noel Sargent, el arquitecto principal de la campaña de propaganda de la NAM en la década de 1930. Y la NAM no era la única benefactora de Mises en la comunidad empresarial. También comenzó una duradera colaboración con la Fundación para la Educación Económica y su cofundador, Leonard Read, que haría mucho por promover la economía libertaria en Estados Unidos.

Leonard Read había nacido y crecido en el Míchigan rural. En 1925 se trasladó al norte de California y después a Seattle para gestionar la División Occidental de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, donde trabajó estrechamente con los miembros de la Cámara de Comercio de Los Ángeles. En 1933 conoció a William Mullendore, un antiguo ayudante de Herbert Hoover que ahora era presidente y secretario del consejo de Edison del Sur de California.[584] Mullendore estaba molesto con la Cámara de Comercio porque hacía demasiadas concesiones al New Deal. Read le pidió una reunión, en la que esperaba convencer a Mullendore de que la posición de la Cámara era la correcta. En lugar de ello, fue Mullendore el que convenció a Read, que «salió de la reunión como un libertario recién bautizado».[585] En 1939, Read se trasladó a Los Ángeles para convertirse en administrador de la Cámara de esta ciudad, que en esa época era la mayor de las ramas locales de la Cámara de Comercio de Estados Unidos.

En 1945, Read y Mullendore, junto con David Goodrich, de la Corporación B. F. Goodrich, concibieron un plan para crear un instituto dedicado al libertarismo.[586] Reunieron una red de financiadores entre ejecutivos de distintas empresas, entre los que figuraban: Harold Luhnow, director del Fondo William Volker, situado en Kansas City; Henry Ford II; el ejecutivo de GM Charles Kettering; el magnate de los medios de comunicación William Scripps; y el líder de la NAM, y presidente de la Compañía Petrolífera Sun, J. Howard Pew.[587] La denominarían Fundación para la Educación Económica (FEE), y se creó en 1946 con Goodrich como director, Read como presidente y Hazlitt como vicepresidente.[588] La FEE sería apoyada también por Herbert Hoover, el ejecutivo de DuPont Jasper Crane y Frank Donaldson Brown, el vicedirector de GM (y antiguo empleado de DuPont, donde trabajó estrechamente con el cofundador de la Liga por la Libertad Americana John J. Raskob).[589] Como fundadores, estos hombres de negocios resultarían cruciales para lograr los objetivos que Read se había propuesto: defender una «visión rigurosa, cristalina del libre mercado».[590] Mises era clave para ello.

Read estaba impresionado por la «pureza de la oposición de Mises a cualquier poder público más allá del mínimo necesario para la preservación de la paz doméstica y el mercado».[591] Eran una buena pareja: la pureza liberal de Mises armonizaba con la ambición política de Read, y los escritos y las conferencias de este último se convertirían en una parte vital de las campañas de la FEE. Mises fue «uno de los primeros economistas contratados para impartir conferencias y seminarios en locales de la FEE y, al final, se convertiría en su principal intelectual durante más de dos décadas».[592]

En torno a esa misma época, Read y Mullendore crearon una compañía, Pamphleteers Inc. (Panfletistas S. A.), para promover el fundamentalismo de mercado y los ideales libertarios en una serie llamada *The Freeman* (El hombre libre). Entre los escritores cuyo trabajo publicaron estaban el sociólogo de Yale William Graham Sumner (que había influido en Noel Sargent, de la NAM) y una novelista recientemente inmigrada llamada Ayn Rand.[593] Read también comenzó a dar conferencias y publicó un manual sobre cómo vender la «empresa libre competitiva» a la comunidad empresarial.[594]

Mientras tanto, Hazlitt se había encargado de que Mises continuase escribiendo artículos de opinión para el *New York Times* y diese conferencias como invitado, y le había conseguido un puesto de profesor en la Universidad de Nueva York.[595] Mises tenía ofertas de la Universidad de Rochester y de varias otras, pero el imperioso sabio vienés «no se conformaría con instituciones de segunda fila».[596] Hazlitt y Read unieron fuerzas con Lawrence Fertig —un

ejecutivo de publicidad, periodista libertario y patrocinador de la Universidad de Nueva York— para conseguir un puesto de profesor para Mises en la Escuela de Graduados en Administración de Empresas de la Universidad de Nueva York.[597] En 1949, a Mises no le renovaron el contrato, pero entonces apareció otro benefactor: Harold Luhnow, uno de los financiadores iniciales de la FEE. La generosidad de Luhnow permitiría a Mises permanecer como «profesor visitante» en la Universidad de Nueva York durante el resto de su carrera.[598]

Richard Ebeling —un economista libertario, una vez presidente de la FEE y apasionado admirador de Mises— admitía que «es dudoso que hubiese existido una vibrante y creciente escuela de economía austriaca si no se hubiese traído a Mises a Estados Unidos» y que «la visión y el ideal del orden liberal de libre mercado podría haberse perdido ante […] el crecimiento del estado de bienestar».[599] Probablemente Ebeling tiene razón: unos hombres de negocios ricos respaldaron la carrera académica de Mises en Estados Unidos motivados no por el progreso de la ciencia económica, sino por su determinación de socorrer a la escuela austriaca como parte de un plan económico. El apoyo financiero y moral de Hazlitt, Read, Luhnow, Fertig y la NAM ayudó a mantener viva la teoría política de Mises, que, de lo contrario, podría haber languidecido.[600] En sus escritos, Mises entronizaba la competencia y se oponía a la intervención pública en el mercado, pero en su carrera profesional dependía de aliados en el mundo comercial que sí intervinieron a su favor en el mercado académico de las ideas.

Es obvio por qué Mises necesitaba este apoyo, pero ¿por qué estos hombres le necesitaban a él? Los líderes de la NAM ya tenían un punto de vista de la política y la economía estadounidenses cercano al de Mises. En 1935, habían puesto en marcha el programa de radio *Los Robinsones americanos* con su mensaje del trípode de la libertad; hacia 1938 habían desarrollado la defensa de la «libre empresa» para luchar contra los sindicatos y proteger las prerrogativas de la industria; y en 1939 habían presentado la tesis de la indivisibilidad en su declaración de principios. Wendell Willkie había usado estos temas en su campaña presidencial de 1940, y había insistido en que el desafío principal de Estados Unidos era preservar el «sistema de libre empresa», sin el cual «caeremos en el abismo totalitario».[601]

¿Qué añadía, entonces, Mises? Hülsmann ofrece una respuesta creíble: los benefactores de Mises «necesitaban el liderazgo intelectual de personas familiarizadas con el mundo de los negocios y el mundo de las ideas. En febrero de 1943, habían encontrado lo que estaban buscando en Ludwig von Mises».[602] Gracias a Mises, las campañas que en la década de 1930 se habían expuesto como propaganda sin principios, ahora se podían reconstruir como un programa

intelectual creíble. Pero, aunque Mises era famoso por sus argumentos contra la planificación y el intervencionismo —por la superioridad del libre mercado sobre el planificado—, no había enfatizado la inseparabilidad de la libertad política y económica. Para ello, los hombres de la NAM y de la FEE acudieron al protegido de Mises, Friedrich von Hayek.

Si las cosas hubiesen sido diferentes, Friedrich von Hayek podría haberse dedicado perfectamente a la sociología y la historia habría seguido un camino distinto. Después de la Primera Guerra Mundial, Hayek, nacido y criado en Viena, quería ir a Alemania a estudiar con el gran sociólogo Max Weber, autor de algunos de los textos fundacionales de la disciplina, como *La ética protestante y el espíritu del capitalismo.*[603] Pero la abrumadora inflación alemana de la República de Weimar lo hizo imposible, y de todas formas Weber murió en 1920.[604] Así que, en una de las contingencias con mayores consecuencias de la historia, Hayek, de veintidós años, se quedaría en Viena, donde, en 1921, Mises lo contrató como ayudante de investigación. Hayek ayudó a Mises con sus estudios sobre el dinero y la banca; realizó un doctorado en Ciencia Política y asistió al influyente seminario privado de Mises.[605] En años posteriores, Hayek diría que «virtualmente todas sus contribuciones a la teoría de los ciclos monetarios y económicos, su crítica del socialismo y la planificación, [y] su análisis de la competencia y de los procesos de mercado» estaban «profundamente influidos, si no directamente inspirados, por los primeros escritos de Mises en cada una de esas áreas».[606]

¿Cuáles eran estas contribuciones? Una de ellas era un argumento contra los bancos centrales. Siguiendo a Mises, Hayek creía que los gestores de un banco central, siendo esencialmente monopolistas, sufrirían la misma falta de información que los planificadores socialistas.[607] Con ayuda de Mises, Hayek fundó y ejerció como director del Instituto Austriaco para la Investigación de los Ciclos Económicos, que sostenía que las bonanzas y las crisis económicas eran inevitables cuando los bancos centrales mantenían los tipos de interés demasiado bajos. Un crédito fácil llevaba a malas inversiones y, al final, a una crisis.[608] Hayek insistía en que si el Gobierno interviene para sostener la fase ascendente de un ciclo, empeorará la inevitable fase descendente.

Este trabajo llamó la atención de Lionel Robbins, de la London School of Economics, que en 1931 ofreció a Hayek un puesto en esa institución; Robbins y Hayek constituirían el núcleo de las posiciones antikeynesianas en la economía y la política británicas.[609] Rechazaban la prescripción de Keynes de gasto público y bajos tipos de interés para impulsar la demanda cuando los mercados no

consiguieron recuperarse del hundimiento de 1929; Hayek y Robbins criticaron esta solución porque supondría una distorsión adicional de unos mercados que ya estaban distorsionados, de modo que pensaban que el remedio era peor que la enfermedad. Les parecía mejor dejar que el sector privado respondiese, algo que haría a su debido tiempo. Herbert Hoover adoptaría esencialmente la misma posición en Estados Unidos, lo que le supondría no ser reelegido.

Pero ¿qué significaba que los mercados responderían «a su debido tiempo»? En 1932, la tasa de desempleo en Estados Unidos era del 24 por ciento y la inflación había alcanzado el 10 por ciento.[610] En el Reino Unido, el desempleo era menor —alrededor del 15 por ciento—, porque ya había adoptado medidas expansionistas.[611] ¿Cuánto tardarían los mercados en corregirse ellos mismos? ¿Y qué pasaba con el dolor experimentado por la gente mientras tanto? Los austriacos carecían de respuestas a estas preguntas. Décadas más tarde, incluso el acérrimo economista libertario Milton Friedman se desmarcaría de la escuela austriaca por esta razón. En una entrevista realizada en 1998, Friedman explicó: «Si te retrotraes a la década de 1930 […], tendrás a los austriacos sentados en Londres […] diciendo que simplemente tienes que dejar que la economía se hunda hasta los abismos. Simplemente tienes que dejar que se cure sola. No puedes hacer nada al respecto. Solo lo empeorarías. Les tendrías diciendo que fue un gran error no dejar que todo el sistema bancario colapsase. Pienso que, al fomentar esta política de no hacer nada tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos, causaron un daño».[612] Como observó Friedman, mientras la gente pasaba hambre, Hayek y Robbins pedían paciencia, y cuando aún más gente pasaba hambre, pedían más paciencia.

Además de parecer inhumana, la posición austriaca indicaba una contradicción en el pensamiento de Mises. Insistía en que la economía debía ser una ciencia no valorativa, pero los problemas de la década de 1930 —especialmente cuánto sufrimiento podía tolerarse mientras se esperaba que los mercados se autocorrigiesen— planteaban cuestiones políticas y morales profundas. Argumentar que a largo plazo sería mejor permitir que los mercados se autorreparasen era no tener en cuenta la agonía que muchos padecían en el presente. Se podría argumentar que los austriacos adoptaban implícitamente un marco utilitarista: privilegiar el bien mayor para un mayor número de personas y aceptar el sufrimiento de ese momento para que el daño neto fuese menor. Pero cualquier posición basada en un cálculo utilitarista difícilmente podía ser valorativamente neutra. Mises y Hayek insistieron en el *imperativo* de la neutralidad valorativa, pero sus posiciones estaban lejos de ser neutrales. Los valores que defendían —prosperidad, libertad y, por encima de todo, el derecho

de los individuos a decidir por ellos mismos lo que era mejor y más correcto para ellos— podrían ser defendibles, pero eran valores y eran absolutamente centrales para sus conclusiones «científicas».

Aun así, hasta mediados de la década de 1930, su trabajo se basaba en argumentos técnicos convencionales y se refería a temas propiamente económicos, como la banca, la inversión, la política monetaria, el patrón oro. Con independencia de las preferencias éticas de cada uno, se podía evaluar el impacto de políticas monetarias alternativas basándose en evidencias empíricas. Incluso algún simpatizante del socialismo podría reconocer que Mises tenía algo de razón en cuanto a la información que proporcionaban los mercados y las dificultades con las que se encontrarían los planificadores por no contar con esa información. Pero en 1933 Hayek retomó el argumento que Mises había iniciado en *El socialismo* y lo encaminó en una dirección explícitamente política y normativa.[613]

Según el historiador Douglas French, solo una tercera parte de los participantes en el seminario privado de Mises eran economistas, pero el resto eran mayoritariamente filósofos y teóricos sociales.[614] Este entorno intelectual podría ayudar a explicar por qué sus argumentos más influyentes eran políticos— a pesar de que Hayek desarrollará su carrera como economista y acabaría ganando el Premio Nobel de Economía—.[615] Milton Friedman prácticamente lo reconoció así cuando se declaró «un enorme admirador de Hayek, pero no por su pensamiento económico», que era «deficiente» y a menudo «ilegible». No obstante, observó Friedman, Hayek había escrito «uno de los grandes libros de nuestro tiempo»: su trabajo de 1944 *Camino de servidumbre,* un libro que convertiría a Hayek en el héroe de la derecha estadounidense y santo patrón de la doctrina del libre mercado.[616]

La tesis de *Camino de servidumbre* es que el capitalismo y la libertad van juntos y, por tanto, si queremos preservar la libertad política, debemos preservar la libertad económica. A la inversa, si abandonamos la libertad económica y la sustituimos por la planificación centralizada, ya sea en nombre de la justicia, la eficiencia o la igualdad, con el tiempo perderemos también la libertad política. El socialismo, por tanto, no está solamente destinado a fracasar *económicamente*, sino también *políticamente*. A pesar de las mejores intenciones de incluso el más benevolente de los socialistas, sus acciones inevitablemente privarán a los individuos de su libertad.[617] Para Hayek, el socialismo no es meramente irracional, sino que es peligroso. Wendell Willkie había argumentado que el control público de la economía bajo Franklin D. Roosevelt nos encaminaba al foso del totalitarismo y las futuras generaciones tendrían que luchar para salir de

él.[618] El argumento de Hayek era esencialmente el mismo, pero le confirió peso intelectual.

Hayek razonaba que el sistema de libre mercado, basado en la propiedad privada, es la garantía de nuestra libertad política porque los mercados distribuyen el poder: los individuos que toman decisiones libres en el mercado cada día tienen el poder en sus manos e impiden su concentración en un Gobierno centralizado. En el libre mercado de Hayek, ningún planificador puede adoptar decisiones en beneficio de otros y limitar su libertad. En sus propias palabras, «el sistema de propiedad privada es la garantía más importante de libertad no solo para los propietarios, sino que apenas es menos importante para los que no lo son. Es solo por el hecho de que el control de los medios de producción está dividido entre muchas personas que actúan independientemente, que nadie tiene un poder completo sobre nosotros, que nosotros, como individuos, podemos decidir qué hacer con nosotros mismos».[619] El argumento de Hayek es la tesis de la indivisibilidad: la libertad política y económica no pueden ser separadas. La libertad económica protege la libertad política.

¿En qué medida debería implicarse el gobierno en el funcionamiento de los mercados? La respuesta de Hayek es que lo menos posible. Dejados con sus propios medios, los mercados responden a la demanda, y en esta reacción estriba su eficacia y poder. La planificación podría parecer una buena idea; después de todo, hacemos planes para nuestras vidas, nuestras carreras profesionales y nuestras familias. Pero la planificación pública es diferente a la planificación personal por dos razones. En primer lugar, los Gobiernos centralizados nunca pueden tener la información que necesitarían para planificar de manera eficaz —las economías son demasiado dinámicas y complejas—, de manera que la información disponible para los planificadores siempre se quedará corta y llegará demasiado tarde. En el mejor de los casos, el resultado será ineficiente; en el peor, la planificación centralizada lleva a los errores de cálculo trágicos de los que la Unión Soviética tuvo sobrados ejemplos. En segundo lugar, cualquier intento de controlar una economía necesariamente implica que los Gobiernos controlarán al pueblo, al que tendrán que dirigir para ponerlo al servicio del plan central. Para llevar a la práctica su visión, los planificadores necesitan poder político. Por tanto, lo que comienza como planificación benevolente o bienintencionada termina necesariamente en coerción; la planificación centralizada se convierte en el camino a la servidumbre. Los fallos de la Unión Soviética —políticos y económicos— no se derivaban exclusivamente de la mala gestión, sino que también eran el resultado inevitable del intento de gestionar desde arriba lo que, según Hayek, debería florecer desde abajo.

El argumento de Hayek no es *exclusivamente* político, sino que también tiene un importante contenido económico. Evocando a Mises, Hayek sostiene que el mercado debería entenderse como un medio de procesar información; el precio de un bien nos dice lo que vale ese bien para quienes lo tienen o lo quieren.[620] Aun así, la esencia del argumento de Hayek es más política que económica: para él no puede existir algo llamado «socialismo democrático», ni siquiera «socialdemocracia», porque el socialismo —si supone intervención del Gobierno en el mercado—, empiece como empiece, terminará de manera no democrática. «Nuestro argumento es que […] la planificación lleva a la dictadura porque la dictadura es el instrumento más efectivo de coerción y de imposición de ideales y, como tal, esencial para que la planificación centralizada a gran escala sea posible».[621] Este argumento era lo suficientemente importante para que se molestase en aclararlo en el prefacio a la edición de 1956, en respuesta a la crítica de que parecía que estaba sugiriendo que los socialistas *querían* el totalitarismo. Lo que Hayek había argumentado en el libro —escribió después de haber tenido tiempo de reflexionar sobre esta crítica— era que «las consecuencia imprevistas pero inevitables de la planificación socialista crean un estado de cosas en el que, si se sigue esa política, las fuerzas totalitarias se harán con el control».[622]

El que Hayek se centrase en la planificación era quizá una respuesta comprensible al entorno intelectual de la London School of Economics de la década de 1930, donde «la planificación era la palabra que estaba en boca de todos». Los estudiantes podían asistir a seminarios sobre «Teoría y práctica de la planificación económica». El gran sociólogo Karl Mannheim, contratado cuando huyó de Fráncfort en 1933, insistía en que «solo adoptando un sistema amplio de planificación económica puede Gran Bretaña evitar el destino de Europa central […] la planificación era inevitable; la única cuestión era si iba a ser totalitaria o democrática».[623] En 1937, Lionel Robbins, colega de Hayek, se quejó de que la planificación fuese «la panacea de nuestro tiempo».[624] Hayek también podría estar respondiendo a la situación en Alemania, donde el Gobierno nazi había asumido el control de la economía hasta un nivel sin precedentes que muchos liberales alemanes y austriacos temían que continuase incluso aunque los nazis fuesen expulsados del poder.[625] Aun así, la esencia del trabajo académico —histórico o económico— es mirar más allá de la inmediatez temporal o geográfica, algo que a Hayek le costaba.[626]

El historiador Bruce Caldwell, uno de los intérpretes más agudos de Hayek, presentó su argumento principal de la siguiente manera: «La planificación a gran escala requiere que las autoridades planificadoras asuman todas las decisiones de

producción; para poder tomar cualquier decisión, necesitarían ejercer cada vez más control político. Si alguien intenta crear una economía *realmente* planificada, no podrá separar el control de la economía del control político».[627] Las palabras clave en este caso son, por supuesto, «realmente planificada». Muchas formas de socialdemocracia y de reforma social implican *acción económica* pública sin *planificación* pública de la economía, por no hablar de un control del mercado.[628] Hayek, sin embargo, evita a menudo esta distinción. Las palabras «realmente planificada» son de Caldwell, no de Hayek.

El ejemplo disponible más importante para Mises y Hayek era Alemania bajo el canciller Otto von Bismarck. Ya en 1944 estaba ampliamente aceptado que las reformas sociales de las que Alemania había sido pionera en la década de 1880 tenían la intención de socavar el socialismo: si los legítimos agravios de los trabajadores industriales podían ser resueltos —especialmente la necesidad de seguridad financiera y física—, el radicalismo sería menos tentador.[629] Con Bismarck, Alemania había creado un sistema de seguridad social para las enfermedades, accidentes e incapacidad, así como un sistema de pensiones. Esto redujo la carga sobre los empresarios de proporcionar asistencia social en forma de «beneficios» (como haría más adelante Henry Ford en Estados Unidos, presionando para que otros empresarios hicieran lo mismo). El enfoque alemán no implicaba una dirección pública de los mercados —más bien lo contrario—. El sistema sí obligaba a los empresarios a compartir los costes, pero esa obligación era equitativa: se aplicaba a todos los empresarios industriales. Por lo demás, los propietarios eran libres de dirigir sus empresas como quisieran; en ningún caso el Gobierno tomaba decisiones sobre *la producción*. Más bien, el sistema de seguridad social llenaba huecos que dejaba el capitalismo industrial.[630]

Las reformas sociales en Estados Unidos a finales del siglo XIX y comienzos del XX siguieron un camino diferente, pero, también en este caso, no implicaban al Gobierno federal en la planificación socialista de la economía. Tampoco implicaban la eliminación de la competencia. La Era Progresista en Estados Unidos —regulaciones bancarias, prohibición de prácticas anticompetitivas, establecimiento de indemnizaciones a los trabajadores y leyes contra el trabajo infantil— se puede entender como un esfuerzo del Gobierno federal por establecer las normas según las que operarían los mercados. Theodore Roosevelt, el más poderoso progresista estadounidense, no era socialista; su legado más famoso —la ruptura de los monopolios— pretendía proteger la competencia, no eliminarla. El fundamento moral e intelectual de su «acuerdo justo» era un terreno de juego igualado, de manera que los monopolistas y los financieros no pudiesen manipular el sistema en su beneficio. El New Deal fue más allá, pero

seguía estando muy lejos de la planificación centralizada y muchos analistas, incluyendo conservadores como Seymour Lipset y Gary Marks, de la Hoover Institution, reconocieron a Franklin D. Roosevelt como *salvador* del capitalismo.[631] Sugerir que las reformas de Bismarck o de Roosevelt suponían un paso hacia el fin de la libertad es como afirmar que las señales de tráfico, las luces de frenos y los límites de velocidad son pasos hacia la eliminación de la conducción.

Hasta cierto punto, Hayek reconoce esto; sus ideas son más complejas de lo que admitirían sus acólitos doctrinarios. De hecho, desmintiendo su reputación actual de texto libertario canónico, *Camino de servidumbre* ofrece más espacio para el matiz que cualquier programa estereotipado antigobierno. Entre otras cosas, Hayek reconoce que el mercado «libre» no es realmente libre —que opera bajo una variedad de constricciones— y no se opone a la intervención pública *per se*. Rechazó el término *laissez faire* como engañoso: «El uso exitoso de la competencia como principio de organización social impide ciertos tipos de interferencia coercitiva en la vida económica, pero admite […] e incluso exige» otros.[632] Hayek no estaba sugiriendo simplemente que los Gobiernos no tendrían que hacer nada, con independencia de las consecuencias. «Es importante no confundir la oposición a la planificación con una actitud dogmática de *laissez faire*. El argumento liberal está a favor de hacer el mejor uso posible de las fuerzas de la competencia como un medio de coordinar los esfuerzos humanos, no como un argumento para dejar las cosas tal como están».[633]

¿Qué tipo de intervenciones *eran legítimas*? Hayek especifica un número sorprendentemente grande. Entre ellas, pagar por las señales de tráfico, evitar «los efectos dañinos de la deforestación, de algunos métodos agrícolas o del ruido y el humo de las fábricas», prohibir el uso de «ciertas sustancias venenosas o requerir especiales precauciones en su uso», limitar las horas de trabajo, hacer cumplir las condiciones sanitarias en los lugares de trabajo, controlar pesos y medidas, y evitar huelgas violentas.[634] Simplemente argumenta que si los Gobiernos tienen que asumir esas funciones, deberían hacerlo equitativamente, y si al hacerlo limitaran selectivamente la libertad de grupos o individuos particulares, entonces la justificación de la intervención debería ser clara y convincente.

Una forma de comprender la posición de Hayek sobre el gobierno es compararla con la de Adam Smith sobre los impuestos: Smith reconocía que los impuestos eran necesarios para el funcionamiento del Estado, pero insistía en que fuesen recaudados de manera equitativa y coherente. Igualmente, Hayek insistía (de nuevo, de manera razonable) en que la cuestión real no era la *intervención*,

sino el *favoritismo*. «Con respecto a la mayoría de las reglas permanentes y generales que el Estado podría establecer con respecto a la producción, como dictar regulaciones o leyes para la fabricación, pueden ser buenas o malas en cada caso particular, pero no entran en conflicto con los principios liberales mientras […] no se usen para favorecer o dañar a personas particulares».[635] Este argumento no es contrario al establecimiento de normas para la vida económica. No es, simple y llanamente, un argumento contra toda regulación. De hecho, Hayek afirma que la idea de un Gobierno que no actúe y no intervenga es absurda: «La cuestión de si el Estado debe o no "actuar" o "interferir" plantea un dilema completamente falso […]. Por supuesto que cada Estado tiene que actuar y que cada acción del Estado interfiere en alguna cosa u otra».[636] La cuestión clave —a la que Hayek en ningún momento responde adecuadamente— es cómo evaluar los costes sociales y juzgar cuándo el Gobierno debería actuar y cuándo no.[637]

Hayek estaba a favor de la seguridad social, las indemnizaciones a los trabajadores e incluso de un ingreso mínimo garantizado. En *Camino de servidumbre*, escribe: «No hay razones por las cuales en una sociedad que ha alcanzado el nivel general de riqueza que ha logrado la nuestra […] no se garantice la seguridad de todos sin poner en peligro la libertad general». Distingue entre «seguridad contra una severa privación física, la certidumbre de un mínimo determinado de sostenimiento para todos» —que considera una preocupación legítima del Gobierno— y «la seguridad de un estándar de vida determinado, o de la posición relativa de la que una persona o grupo disfruta en comparación con otras» —a lo que se oponía, porque opinaba que desincentivaría el trabajo—.[638] Pero, aparte de esa distinción, no era hostil a programas de bienestar social, al contrario de lo que normalmente se le atribuye. En otro lugar, en un pasaje que amenaza con contradecir el resto de su argumentación —¡y proveniente del hombre que se caracterizó como opositor a Keynes!— Hayek reconoce que el Estado *debería* enfrentarse a las vicisitudes del empleo causadas por los ciclos económicos e, incluso, que hacer eso podría exigir un cierto tipo de planificación.

> Está, finalmente, el problema enormemente importante de combatir las fluctuaciones generales de la actividad económica y las oleadas recurrentes de desempleo a gran escala que las acompañan. Este es, por supuesto, uno de los problemas más graves y acuciantes de nuestro tiempo. Pero aunque su solución requerirá mucha planificación en el buen sentido, no requiere —o al menos no necesita— ese tipo especial de planificación que, según sus defensores, pasa por reemplazar el mercado […]. Esto podría llevar a restricciones mucho más serias

> de la esfera competitiva y, al experimentar en esta dirección, tendremos que tener mucho cuidado si queremos evitar que toda la actividad económica sea progresivamente más dependiente de la dirección y el volumen del gasto público […]. En cualquier caso, los muy necesarios esfuerzos para asegurar la protección contra estas fluctuaciones no llevan al tipo de planificación que constituye […] una amenaza a nuestra libertad.[639]

El apoyo a *un poco* de seguridad social y *un poco* de planificación estatal no son los únicos ejemplos en los que *Camino de servidumbre* va en contra de lo que se espera de ese libro. Hayek también afirma claramente que los Gobiernos en ocasiones necesitan suplementar la competencia «donde esta no funciona de manera efectiva». Es responsabilidad del Estado «proporcionar servicios que, en palabras de Adam Smith, "aunque podrían ser altamente ventajosos para una gran sociedad, son, sin embargo, de una naturaleza tal que el beneficio nunca podría compensar el gasto al individuo o a un pequeño número de individuos"» que se propusieran suministrarlos. Estas tareas, concluye Hayek, proporcionan «*un campo amplio e incuestionable para la actividad estatal*».[640]

Aun así, Hayek se niega a ofrecer un marco para decidir qué servicios deberían ser suministrados por el Estado y cuáles dejados a la iniciativa del mercado. Ofrece ejemplos específicos de regulaciones, pero no ofrece criterios evaluativos más allá de las nociones generales de ventaja social y beneficio individual. Tampoco nos ayuda a solucionar el problema de servicios, como el de salud, que el sector privado teóricamente podría proporcionar, pero, de hecho, no ha proporcionado —o al menos no adecuada y equitativamente—. En lugar de ello, evade la cuestión acusando a los reformadores sociales de querer reemplazar la competencia por completo. Insistía en que «la cuestión no era hacer que la competencia funcionase y suplementarla, sino sustituirla completamente».[641] Eso podía haber sido verdad para la Rusia soviética y algunos lugares recónditos de Europa, pero ciertamente no en el Estados Unidos de Franklin D. Roosevelt. Como Mises, Hayek eliminaba toda distinción entre la reforma social, la socialdemocracia, el socialismo e incluso el nacionalsocialismo (es decir, el nazismo). Equiparaba todas las formas de *antiliberalismo* con el socialismo y el socialismo con la planificación económica centralizada al estilo soviético.

En cierta medida, *Camino de servidumbre* es menos un argumento *contra* el socialismo que un catecismo *a favor* del individualismo. Lo fundamental para Hayek es el principio de que la gente tiene derecho a decidir por sí misma cómo desea vivir. El individualismo, explica, «no presupone, como se afirma a menudo, que el hombre es egoísta o debería serlo. Comienza meramente a partir del hecho

indiscutible de que los límites a nuestro poder de imaginación hacen imposible incluir en nuestra escala de valores más de una parte de las necesidades de toda la sociedad [...]. A partir de ahí, el individualista concluye que se debe permitir que los individuos, dentro de ciertos límites definidos, sigan sus propios valores y preferencias más que los de cualquier otro [...]. Es este reconocimiento del individuo como juez último de sus fines, la creencia de que, en la medida de lo posible, sus propios puntos de vista deberían gobernar sus acciones, lo que forma la esencia de la posición individualista».[642] En la práctica, esto se traduce en la convicción de que el Estado no puede saber —y no se debería presumir que lo sabe— lo que quiere el individuo. Por tanto, «más allá de un mínimo de delicadeza», como en el caso de «catástrofes» e «imprevistos que no se pueden asegurar», el Gobierno no debería intentar satisfacer las necesidades de su población.[643]

En buena parte, la clave del argumento de Hayek es que el mercado soluciona el problema de la información allí donde la planificación socialista fracasa, y ese mercado está compuesto por individuos que expresan sus preferencias, por lo que el individualismo es la mejor estrategia social.[644] De alguna manera, es un argumento defendible. Más allá de un aire limpio, agua, alimentos básicos, ropa y cobijo, las diferentes personas tienen distintas preferencias y para los Gobiernos sería complicado evaluarlas y reflejarlas de manera precisa. Sin embargo, algunas cuestiones clave siguen sin respuesta. ¿Cómo decidimos sobre esos «límites definidos»? ¿Cuál es ese «mínimo de delicadeza»? ¿Qué distingue una intervención legítima de una ilegítima? Ante estas preguntas inherentemente políticas, el locuaz Friedrich von Hayek sorprendentemente se quedó sin palabras.

Unos años después, Hayek se convertiría en icono de los conservadores del Reino Unido y Estados Unidos. Dicen que Margaret Thatcher, cuando fue elegida líder del Partido Conservador británico en 1975, cortó la discusión de cómo podían cooperar los *tories* con sus compatriotas laboristas esgrimiendo *Los fundamentos de la libertad* —escrito en 1960 por Hayek— y afirmando: «En esto es en lo que creemos».[645] Los centros de pensamiento libertarios, como el Instituto Cato y el Instituto de la Empresa Americana, han difundido ampliamente *Camino de servidumbre*. Entre los fans de este libro se encuentran algunos de los ideólogos más inflexibles del Partido Republicano —como el antiguo portavoz de la Cámara de Representantes Paul Ryan, el antiguo líder de la mayoría de la Cámara Dick Armey y el senador de Texas Ted Cruz, que afirma que leyó a Hayek cuando era adolescente—, así como los comentaristas políticos radiofónicos Glenn Beck y

Rush Limbaugh.[646] Una semana después de que Beck dedicase uno de sus programas a Hayek, *Camino de servidumbre* vendió sesenta mil ejemplares.[647] El libro fue el cuarto en el *ranking* de libros favoritos de no ficción de todos los tiempos de la revista conservadora *National Review*.[648]

Si el fundamentalismo de mercado es una religión, su biblia es *Camino de servidumbre*.[649] En 2020, ni más ni menos que el comentarista de Fox News Tucker Carlson afirmó precisamente eso. La antigua Unión Soviética, dijo, encarnaba un culto basado en *El capital* de Marx, pero el conservadurismo estadounidense tenía su propio culto basado en *Camino de servidumbre*. «Lees a Hayek […], vas a un par de conferencias en Cato y piensas que eres un libertario y que entiendes el mundo como resultado de esta impecable teoría del todo. A continuación, te sorprenderás a ti mismo defendiendo la privatización de las aceras».[650]

La adopción por parte de los líderes conservadores y republicanos de *Camino de servidumbre* ha llevado a varios comentaristas, como el periodista británico Nicholas Wapshott y el profesor de Derecho de la Universidad de Columbia Bernard Harcourt, a señalar que Hayek no era ni remotamente el inquebrantable defensor del libre mercado que muchos pensaban.[651] Como hemos visto, una lectura cuidadosa de su trabajo revela que Hayek no es un dogmático sin corazón. *Camino de servidumbre* no es un memorial contra el gobierno. Es un relato admonitorio sobre los límites de la información y lo bueno que sería reconocer esos límites. Es un ataque a la planificación económica centralizada y al dirigismo de cualquier tipo, pero no es el libro que muchos de sus partidarios parecen pensar que es.[652] Entonces, ¿cómo se convirtió Hayek en el héroe de los líderes empresariales estadounidenses de la década de 1940 que se oponían a la seguridad social y de los conservadores estadounidenses de hoy que están recortando en protección medioambiental y laboral, contribuyendo a la deforestación e incluso negándose a reconocer muchos de los daños provocados por la agricultura industrial? ¿Cómo se convirtió en el santo patrón de la hostilidad radical al gobierno?[653]

El hecho es que el Hayek más matizado de *Camino de servidumbre* no era (en su mayor parte) el Hayek que llegó al pueblo estadounidense. En manos de ideólogos, *Camino de servidumbre* se transformó y, de ser un análisis complejo y sutil sobre los riesgos del control del Gobierno, pasó a ser un panfleto antigubernamental. Esa transformación comenzó con la promoción del libro en Estados Unidos que hicieron Henry Hazlitt y la Asociación Nacional de Fabricantes.

La recepción inicial en Estados Unidos de *Camino de servidumbre* fue negativa: tres grandes editoriales estadounidenses lo rechazaron, considerándolo un libro muy británico con un argumento muy británico. Fueron los esfuerzos de economistas de la Universidad de Chicago —Aaron Director, Frank Knight y Henry Simons— los que consiguieron que University of Chicago Press lo publicase.[654] El científico político David P. Ramsey dice que Director montó una «prolongada campaña de presión» para conseguir que se publicase el libro.[655] Por supuesto, incluso los mejores libros necesitan sus defensores, pero ¿era este uno de los mejores? La prensa no lo creía así.[656]

«Nadie pensaba que *Camino de servidumbre* fuese a ser un éxito», escribe la historiadora Kim Phillips-Fein.[657] Pero entonces el *New York Times* le dio la máxima prioridad y publicó una detallada crítica escrita por Hazlitt en la primera página de la sección de libros. Hazlitt situaba a Hayek en el panteón filosófico y consideraba este libro «uno de los más importantes de nuestra era». *Camino de servidumbre*, afirmaba, «recupera para nuestros días el debate entre libertad y autoridad con el poder y el rigor del razonamiento que John Stuart Mill proporcionó a su propia generación en su gran ensayo *Sobre la libertad*».[658]

La comparación era más bien rara, porque el utilitarismo de Mill transgredía considerablemente el preciado individualismo de Hayek. Sin embargo, más que referirse a estas dificultades, Hazlitt reiteró las críticas de Hayek a los izquierdistas e insistió en que eran culpables del auge del totalitarismo europeo: «El fascismo y lo que los alemanes denominan correctamente nacionalsocialismo son el producto final no del "liberalismo del siglo XIX o del individualismo, que representan una postura opuesta, sino del crecimiento del control estatal y del poder estatal, de la planificación nacional y del socialismo" […]. Pocos están dispuestos a reconocer que el auge del fascismo y del nazismo no era una reacción contra las tendencias socialistas del período anterior, sino un resultado necesario de estas tendencias».[659] Esta afirmación no tenía mucho sentido: tanto el nazismo como el fascismo eran expresiones de la política de la derecha. Quizá Hayek estaba intentando decir que no importaba dónde se situaban a sí mismas las doctrinas coercitivas en el espectro político: el efecto de la coerción sería, al final, el mismo. Pero la realidad histórica era que socialistas y comunistas habían estado entre los más activos opositores al fascismo. Esta dificultad no detuvo a Hazlitt.

El titular del *Times* describía el libro como «la visión de la planificación de un economista», y quizá ese era el problema: tanto Hayek como Hazlitt se tomaron unas libertades extremas con la historia. George Orwell, cuyas credenciales antifascistas eran indudables, sugirió sabiamente que, aunque había algo de

verdad en la parte «negativa» de la tesis de Hayek —que el colectivismo puede llevar a la tiranía—, la solución no era la vuelta a la competitividad sin restricciones, porque eso significaría «para la gran masa del pueblo una tiranía probablemente peor, por más irresponsable, que la del Estado».[660] Tanto Gran Bretaña como Alemania en el siglo XIX habían visto qué aspecto tenía la tiranía industrial, y no era muy atractivo. El término *esclavos salariales* tenía cierto fundamento.

Hazlitt ignoró esas cuestiones. De hecho, tanto él como Hayek pasaron por alto el poder brutal que tenían muchos empresarios. La visión de Hayek de los trabajadores como agentes libres —si les disgustaba un empleo, podían cambiarlo por otro— era de una idealización tal que resultaba ofensiva. Escribió: «Si todos los medios de producción estuvieran en una única entidad, ya sea nominalmente la "sociedad" en su conjunto o un dictador, quienquiera que ejerza este control tendrá un poder completo sobre nosotros».[661] Pero ese era precisamente el problema en muchos rincones del capitalismo: muchos dueños de fábricas actuaban esencialmente como dictadores y pocos trabajadores industriales a finales del siglo XIX y comienzos del XX tenían la capacidad de actuar independientemente. En muchas ciudades estadounidenses, los medios de producción *estaban* bajo el control de una única persona: los dueños de las minas y las empresas locales.[662] De hecho, es algo de lo que presumía la NAM en su película *Your Town*. Hayek claramente nunca llegó a comprender el significado del término *ciudad empresarial*, pero millones de estadounidenses sí que lo comprendían cuando, en 1946, el cantante estadounidense de *country* Merle Travis grabó su canción «Sixteen Tons» (Dieciséis toneladas). La letra nos habla de un hombre que trabaja en un pueblo minero de Kentucky con el sistema de pago en especies y en vales, según el cual se pagaba a los trabajadores con créditos que solo podían emplear para comprar en la tienda de la compañía. Con ese sistema, un trabajador nunca podía acumular el dinero suficiente para quedar libre, ni siquiera después de muerto. «San Pedro, no me llames, porque no puedo ir, / debo mi alma a la tienda de la compañía».[663]

Algunos de los argumentos más sutiles de Hayek, incluyendo su crítica del *laissez faire*, sí fueron mencionados por Hazlitt, pero esas reservas se perderían en gran medida en medio de sus efusivas alabanzas. En general, las críticas fueron desiguales. John Maynard Keynes describió *Camino de servidumbre* como un «gran libro» con el que estaba de acuerdo «moral y filosóficamente» casi completamente, pero no encontró en él un programa *económico* y sugirió que seguir la prescripción no intervencionista de Hayek «solo llevaría en la práctica a la desilusión».[664] En una carta a Hayek, Keynes señalaba que, en lo que respecta

al papel del gobierno, «admite usted aquí y allá que es una cuestión de saber dónde trazar la línea. Está usted de acuerdo en que hay que trazar la línea en alguna parte y que el extremo lógico no es posible», y, no obstante, «no nos proporciona ninguna guía de dónde trazarla».[665]

El diplomático Isaiah Berlin —que se haría más adelante famoso por su trabajo sobre las formas y expresiones de la libertad— criticó al «espantoso Dr. Hayek». El gran filósofo de la ciencia Rudolf Carnap le dijo a su colega Karl Popper que no se molestaría en leer el libro, porque «era alabado fundamentalmente por los protagonistas de la libre empresa».[666] Incluso Frank Knight, que había revisado el libro para la University of Chicago Press, lo consideraba «de temática limitada […] y con argumentos unilaterales».[667] Knight señaló que el libro despachaba sumariamente las complejidades de la historia alemana; ciertamente no había una línea recta que fuese de Bismarck a Hitler.[668] Y lo que quizá era más importante, la tesis básica —que la planificación lleva inevitablemente a la tiranía— carecía de apoyo empírico.[669]

Pero, mientras que la mayoría de los académicos miraban con recelo el libro de Hayek, los líderes empresariales lo acogieron sin reservas. Tal como muestra la crítica de Hazlitt —con su explícita comparación con John Stuart Mill—, era el componente *político* del libro de Hayek lo que atraía más a sus admiradores. Después de todo, los ataques de Hazlitt, Pew, Read y sus colegas de la NAM al New Deal nunca habían sido económicos. No tenían ninguna base para afirmar que el enfoque voluntarista de Hoover *funcionaba* y, después de que Estados Unidos entrase en la Segunda Guerra Mundial, resultaba difícil separar los efectos del New Deal de la movilización bélica en la que habían participado activa y, en su mayor parte, voluntariamente. La crítica de la NAM al New Deal siempre había sido que era demasiado peligroso *políticamente*. Ahora Hayek había explicado por qué esto era así.

El libro de Hayek encaja perfectamente con el marco de la tesis de la indivisibilidad. El atractivo de los argumentos de Hayek para Hazlitt y sus aliados de la NAM era, por tanto, obvio: ofrecía una defensa sofisticada de las posiciones ya por ellos sostenidas. Lo que en manos de la NAM había parecido una defensa tosca de crudo egoísmo, en Hayek se convertía en una defensa basada en principios de la limitación del gobierno. En palabras de la historiadora Kim Phillips-Fein, los conservadores de entre los empresarios estadounidenses reconocían en el libro una «exposición elegante y sofisticada de su visión del mundo».[670]

Pero para que sirviese a sus intereses tenían trabajo que hacer. El equilibrado Hayek que rechazaba el *laissez faire* y permitía intervenciones públicas

apropiadas tenía que pasar a un segundo plano, mientras que el Hayek que equiparaba la reforma social con el socialismo y el socialismo con planificación centralizada dictatorial tendría que pasar a primer plano.[671] Una figura clave para ello sería Harold Luhnow, uno de los hombres de negocios que habían ayudado a crear la FEE, traer a Mises a Estados Unidos y lograr que le contratasen en la Universidad de Nueva York. En la primavera de 1945, Luhnow pagó los gastos de traer a Hayek a Estados Unidos a una gira de cuatro semanas para presentar su libro, lo que incluía una conferencia en el Ayuntamiento de Nueva York con una audiencia estimada de dos mil personas y una alocución radiofónica.[672] En esa gira, Hayek tuvo la oportunidad de presentar directamente sus argumentos al público estadounidense. Pero eso cambiaría pronto, cuando sus admiradores en el mundo empresarial empezaron a presentar ellos mismos las posiciones de Hayek a su manera.

En 1945, el *Reader's Digest* publicó un resumen en veinte páginas del texto de Hayek. Aparentemente, la idea fue de Max Eastman, un antiguo radical que había ayudado a reunir el dinero para enviar al periodista estadounidense John Reed a la Unión Soviética en 1917, una experiencia que llevó al éxito de ventas *Diez días que sacudieron el mundo*. En la década de 1920, Eastman visitó Rusia, repudió tanto el comunismo como el socialismo y se convirtió en editor del *Digest* y amigo de Henry Hazlitt.[673] Eastman había recibido un ejemplar por adelantado de *Camino de servidumbre* y había propuesto al editor en jefe DeWitt Wallace hacer un resumen. Puesto que era republicano, contrario a los sindicatos, anticomunista y un destacado opositor al New Deal, probablemente no costaría mucho convencerlo.[674]

A *Camino de servidumbre* le había ido mucho mejor que lo que esperaba Chicago Press, y se habían vendido rápidamente diecisiete mil ejemplares, pero el *Reader's Digest* tenía una tirada de casi nueve millones de ejemplares, y un millón adicional de su adaptación del libro de Hayek fueron distribuidos en forma de folleto.[675] La introducción de tres párrafos, posiblemente escrita por Eastman, comenzaba citando la afirmación de Henry Hazlitt de que este era «uno de los libros más importantes» de nuestro tiempo, y a continuación sintetizaba la tesis de Hayek: «El fascismo y lo que los alemanes denominan correctamente nacionalsocialismo son el resultado inevitable del incesante crecimiento del control y el poder estatal, de la "planificación" nacional y del socialismo».

La versión del *Digest*, con sus veinte páginas, por fuerza tenía que ser menos matizada que la original. Pero también forzosamente tenía que reflejar lo que Eastman y Wallace consideraban lo más importante y eficaz del libro, que no era

centrarse en el socialismo o el comunismo, como se pensaba normalmente, sino en la Alemania nazi. Puesto que la palabra *socialismo* aparece once veces en el texto resumido, se podría esperar que tratara sobre la Rusia soviética y los eventos ocurridos desde 1917, o quizá sobre China, dado el auge reciente de su Partido Comunista. Pero las palabras *Rusia* o *ruso* apenas aparecen tres veces, y *China* o *chino* ni siquiera aparecen. Por el contrario, las palabras *alemán*, *alemanes* y *Alemania* aparecen quince veces, y *nazi*, *nazis* y *nazismo* otras siete veces. De hecho, la versión del texto del *Digest* es principalmente una enumeración de los horrores del *totalitarismo*, con la Alemania nazi como ejemplo principal (el fascismo italiano se menciona en siete ocasiones).

Obviamente, esos horrores eran reales, pero todo el argumento era un truco de prestidigitación. El totalitarismo *de derechas* contra el cual aún estaban luchando los estadounidenses en la primavera de 1945 es equiparado con el socialismo de izquierdas, que, a su vez, se identificaba con la planificación centralizada. Aunque los socialistas (y comunistas) ocupaban un lugar destacado en número de víctimas del fascismo y en la resistencia al mismo, el nacionalsocialismo tenía que ser socialismo, según el *Digest* (el uso del término por los nazis era tan desconcertante entonces como ahora).[676] No se podía ver el nazismo (argumentaban) como una patología peculiar que casualmente compartía la misma palabra en su denominación, sino que era una característica de cualquier forma de socialismo.

Esto era absurdo. Era como si alguien insistiese en que no hay diferencias entre los griegos ortodoxos y los judíos ortodoxos —porque son formas de ortodoxia— o entre el Partido Republicano estadounidense y los republicanos que lucharon contra Franco en España. Entretanto, la especificidad del terror nazi desaparece de la escena: su infame y virulento antisemitismo, su equiparación de salud con identidad aria, su obsesión con el *Volk* y la pureza de sangre, su imperialismo y las formas virulentas, asesinas, a través de las que el Estado nazi victimizó a sus propios ciudadanos. Los estadounidenses de 1945 eran, por supuesto, completamente antinazis, por lo que era una retórica inteligente envolver una crítica al socialismo con el velo del terror nazi, insistir en que el nacionalsocialismo es socialismo, y de ahí pasar a afirmar que «las fuerzas que destruyeron la libertad en Alemania» también actuaban en Estados Unidos.[677] También era un argumento vergonzoso.

Como Mises, Hayek usó *socialismo* como término favorito, pero era el *comunismo* —específicamente el comunismo soviético— el que adoptó la planificación centralizada y, tanto en la teoría como en la práctica, hay un mundo de

posibilidades entre el comunismo soviético y el capitalismo del *laissez faire*. Aun así, Hayek, como Mises, redujo la elección a dos (y solo dos) «tipos irreconciliables de organización social».[678] «La diferencia entre los dos —afirmaba Hayek— es la misma que hay entre poner señales de tráfico y decir a la gente qué carretera tiene que tomar obligatoriamente».[679] Una buena metáfora, pero ignora el hecho de que no dejamos que la gente conduzca por el lado equivocado, así como el hecho (reconocido por Adam Smith) de que, antes de eso, había que construir la carretera, y normalmente la construía el Gobierno.

Muchas de las afirmaciones históricas destacadas por el *Digest* eran, en el mejor de los casos, dudosas, como la afirmación de Hayek de que cuando Hitler llegó al poder «el liberalismo estaba muerto en Alemania, y fueron los socialistas los que lo habían asesinado».[680] Otras eran patentemente falsas, como la afirmación de que «el imperio de la ley evolucionó conscientemente solo durante la era liberal» o que solo «desde que la libertad industrial abrió el camino al libre uso del nuevo conocimiento […] la ciencia ha realizado los grandes avances que en los últimos ciento cincuenta años han cambiado el mundo».[681] El sentido de la historia de Hayek también apesta a superioridad anglosajona, como cuando insiste en que «las virtudes que son [ahora] cada vez menos estimadas en Gran Bretaña y Estados Unidos son precisamente aquellas de las que, con justicia, se enorgullecen los anglosajones y con respecto a las cuales generalmente se reconocía que sobresalían».[682] La preeminencia que la versión del *Digest* otorga a afirmaciones que los historiadores profesionales —en 1945 y hoy— podían refutar fácilmente revela la poca estima que los seguidores de Hayek tenían por la verdad histórica.

La versión del *Digest* de Hayek tampoco cuidaba mucho su prosa. En su última página, la adaptación afirma: «Si no queremos destruir la libertad individual, hay que dejar que la competencia funcione sin restricciones». El pasaje original del que está extraída esta frase plantea la cuestión de manera muy diferente: «No cabe duda tampoco de que uno de los principales objetivos de la política es lograr una seguridad adecuada contra las privaciones severas y la reducción de las causas evitables de unos esfuerzos mal dirigidos y la consiguiente decepción que acarrean. Pero para tener éxito en este objetivo y que no destruya la libertad individual, hay que asegurarse de dejar que el mercado y la competencia funcionen sin restricciones».[683] En la versión original, Hayek *reconoce* los fallos del mercado, y concede que la solución a la «privación severa» está fuera del mercado (y, por tanto, presumiblemente, en el Estado).[684]

En sus charlas, Hayek enfatizó repetidamente que no estaba contra la «intervención gubernamental *per se*». Bruce Caldwell señala que Hayek intentó en

muchas ocasiones dejar claro su deseo de establecer «un conjunto claro de principios que nos permitan distinguir entre los campos legítimos de la actividad gubernamental y los ilegítimos […] hay que dejar de argumentar a favor y en contra de la actividad gubernamental como tal».[685] Sin embargo, «la actividad gubernamental como tal» era precisamente lo que Hazlitt, Pew, Read, Lane y el resto de los defensores estadounidenses de Hayek atacaban. Mientras criticaban a Franklin Delano Roosevelt por defender la planificación, ellos, deliberadamente y de manera organizada, se pusieron a defender lo opuesto: dejar que las cosas sigan su curso sin pensar en quién pueda resultar afectado y oponerse a toda forma de acción gubernamental para reducir la escasez. También se purgaron aquellos pasajes en los que Hayek describe la solidaridad y el altruismo como impulsos humanos naturales y donde diferencia el individualismo del egoísmo.[686] En manos de sus aliados estadounidenses, la prosa de Hayek se convirtió en propaganda.

Irónicamente, Hayek había comprendido el papel de la propaganda en los Estados totalitarios. «Para que un sistema totalitario funcione de manera eficiente —señaló—, no es suficiente con que se obligue a todo el mundo a trabajar con los fines elegidos por quienes tienen el control, sino que también es esencial que la gente llegue a ver esos fines como suyos propios […]. Esto, por supuesto, se consigue a través de varias formas de propaganda».[687] Sin embargo, esto es exactamente lo que sus seguidores esperaban lograr en Estados Unidos: que la gente considerase los fines de los empresarios como propios.

Más adelante, ese mismo año, el libro de Hayek se transformaría en un medio aún más descarado de propaganda. Así, en 1945 se publicó una versión en cómic de *Camino de servidumbre* en la revista de gran tirada *Look*, que después la General Motors editó en forma de cuadernillo.[688] Con apenas texto, «Camino de servidumbre en tebeo» (descrito por un comentarista actual como «Camino de servidumbre para torpes») presenta un argumento simplificado en dieciocho dibujos acompañados por su correspondiente leyenda, encabezadas por las siguientes frases:[689]

1. La guerra obliga a adoptar una «planificación nacional».
2. Muchos quieren que la «planificación» permanezca…
3. Los planificadores prometen utopías…
4. Pero no pueden ponerse de acuerdo sobre UNA sola utopía…
5. Y los ciudadanos tampoco pueden ponerse de acuerdo…
6. Los «planificadores» odian imponer un acuerdo…
7. Intentan «vender» su plan a todos…
8. Los crédulos lo aceptan…

9. La confianza en los «planificadores» se desvanece…
10. Se entrega el poder a un «hombre fuerte»…
11. El partido se apodera del país…
12. Un objetivo *negativo* mantiene unido al partido…
13. Nadie se opone al plan del líder…
14. Tu profesión es «planificada»…
15. Tu salario es «planificado»…
16. Tu pensamiento es «planificado»…
17. Tu ocio es «planificado»…
18. Tu disciplina es «planificada»…

Mientras que Mises se había centrado principalmente en la planificación al estilo soviético y Hayek en el totalitarismo de izquierdas y de derechas, el tebeo de *Look* —escrito justo después de la Segunda Guerra Mundial— se refería al nazismo, una vez más presentando, de manera engañosa, al nacionalsocialismo como una forma de socialismo de izquierdas. Las imágenes muestran casi exclusivamente nazis: hombres con uniformes al estilo nazi, con botas, capas militares y brazaletes negros, a menudo con el brazo extendido, hablando ante ruidosas multitudes. La viñeta 12 afirma explícitamente que «el primer paso de todo dictador es exaltar a las mayorías para que hagan casusa común contra alguna minoría que sirva de chivo expiatorio. En Alemania [fue] el antisemitismo». La ilustración que lo acompañaba muestra un montón de libros que están siendo quemados frente al escaparate destrozado de una tienda. En la viñeta 13, la multitud tiene los brazos extendidos; el líder de aspecto nazi da un discurso subido a un escenario, acompañado por un soldado en posición de firmes que viste el mismo uniforme, pero lleva un rifle. El texto reza lo siguiente: «La capacidad de forzar la obediencia se convierte en la virtud número 1 del "Estado planificado". Toda libertad ha desaparecido». En la viñeta final, un disidente se encuentra ante un pelotón de fusilamiento.[690]

Al principio, los empresarios conservadores se habían organizado para demandar aranceles proteccionistas. A continuación, se embarcaron en una lucha contra la negociación colectiva y la regulación del centro de trabajo. Ahora sostenían que si usted se oponía a ellos —sobre todo si usted pretendía que el Gobierno atendiese sus quejas—, estaba apoyando al nazismo. O quizá incluso que usted mismo era nazi. De la negociación colectiva a la quema de libros y los pelotones de fusilamiento.

A algunos críticos les llamó la atención la promoción que los empresarios habían hecho de *Camino de servidumbre* y apodaron a Hayek «el niño bonito de la

Cámara de Comercio».[691] Un periódico de orientación izquierdista publicó una denuncia de esa promoción bajo el titular «El libro de Hayek —y el tratamiento del mismo por parte de *Look* y *Reader's Digest*— dio a la gran empresa una maravillosa oportunidad de propagar la desconfianza y el temor hacia el New Deal. Las grandes empresas aprovecharon [esa] oportunidad».[692] Caldwell está de acuerdo en que esta campaña a favor de *Camino de servidumbre* fue crucial para asegurar su impacto. «Es difícil imaginar que el libro de Hayek hubiese sido tan conocido [y] recordado décadas después de ser publicado si no hubiese sido por la síntesis de *Reader's Digest*. Esa versión condensada permitió que el mensaje de Hayek llegase a mucha más gente, y al menos en un caso con efectos espectaculares: Antony Fisher, el fundador del Instituto [del Reino Unido] de Asuntos Económicos», que influyó en Margaret Thatcher, «se animó a lanzar la guerra de ideas tras haber leído *la versión condensada* y haber hablado después con Hayek en su despacho [de la London School of Economics] en el verano de 1945».[693]

La mayoría de los libros de éxito deben al menos parte del mismo a la publicidad y la promoción. Curiosamente, el keynesianismo también se vendió en forma de tebeo. Pero lo que la comunidad empresarial promovía era una versión ramplona y propagandística de Hayek, en la que se eliminaba que Hayek reconocía un ámbito de acción gubernamental legítima.[694]

Sin embargo, no bastaba con esto para los objetivos de los líderes empresariales. Lo que necesitaban, pensaban ellos, era una versión *estadounidense* de *Camino de servidumbre*. Un libro que defendiese que eran indivisibles el libre mercado y una sociedad libre —el capitalismo y la libertad— en el contexto estadounidense. Lo obtendrían en 1962.

Un elemento clave en el desarrollo y la promoción de la tesis de la indivisibilidad fue la creación en 1947 de la Sociedad del Monte Pèlerin (MPS, por sus siglas en inglés, y pronunciada sin acento), llamada así por el pueblo de Mont Pèlerin, cerca de Ginebra (Suiza), donde se reunieron sus miembros por primera vez.[695]

La sociedad fue creada por Hayek y el economista Albert Hunold, un antiguo socialista que en la década de 1920 se convirtió en seguidor de Mises y en ese momento lideraba la Asociación de Fabricantes de Relojes Suizos.[696] Su idea era crear un espacio para la discusión abierta basada en principios de lo que pronto sería conocido como pensamiento neoliberal, en un contexto social en el que sus defensores se sentían aislados e incluso despreciados. Como dice George Nash, historiador y biógrafo de Herbert Hoover, «en toda Europa la planificación y el socialismo parecían marchar victoriosos».[697] Hayek y sus colegas querían un foro

desde el cual desafiar esa hegemonía con rigor intelectual.

La suya sería una conferencia donde los participantes podrían hablar libremente, sin preocuparse de cómo se considerarían fuera sus puntos de vista, especialmente porque en ese momento no intentaban influir en la política. Eso llegaría con el tiempo, pero antes necesitaban discutir y desarrollar sus puntos de vista. Hayek insistía —irónicamente, dado su apasionado compromiso con la libertad— en que la suya sería una «sociedad cerrada», sobre la cual contaría en público lo menos posible.[698] Su colega Karl Popper, que acababa de publicar *La sociedad abierta y sus enemigos* defendió un enfoque más inclusivo, pero perdió la discusión.[699] El historiador Dieter Plehwe observa: «Es fácil ver lo complicado que resulta intentar cuadrar el círculo de ser una sociedad cerrada y relativamente secreta y al mismo tiempo intentar ser cosmopolita y abierto a corrientes opuestas, mientras se analiza al detalle una doctrina política (el liberalismo) que, al menos nominalmente, está a favor de la diversidad, la apertura de miras y la participación abierta».[700] Pero Hayek insistía en que, al menos al principio, necesitaban privacidad. Advertía: «La nuestra debería entenderse como una reunión privada, y todo lo que se dice aquí será confidencial».[701]

Por razones similares, Hayek no «pensaba que hubiese que publicar ningún manifiesto público». Incluso en privado, le ponía nervioso definir un «decálogo», pero, a pesar de ello, él y otros miembros lo intentarían en abril de 1947, cuando presentaron un borrador en el que proponían lo siguiente:[702]

1. La libertad individual solo puede ser preservada en una sociedad en la que un mercado competitivo eficiente es la principal agencia para dirigir la actividad económica. Solo la descentralización del control por medio de la propiedad privada de los medios de producción puede evitar la concentración del poder que amenaza la libertad individual.
2. La libertad del consumidor para escoger lo que compra, la libertad del productor para escoger lo que fabrica y la libertad del trabajador para escoger su ocupación y dónde quiere trabajar son esenciales no solamente en aras de la propia libertad, sino por la eficacia de la producción.
3. Todos los hombres racionales creen en la planificación para el futuro. Pero esto implica el derecho de cada individuo a planificar su propia vida. Se le priva de ese derecho cuando se le obliga a renunciar a su propia iniciativa, a su voluntad y a su libertad, frente a los requerimientos de una dirección centralizada para el uso de los recursos económicos.
4. El declive de los mercados competitivos y el desplazamiento hacia un control totalitario de la sociedad no son inevitables. Son principalmente el resultado

de unas creencias erróneas.

5. La presentación de un orden competitivo efectivo depende de un marco legal e institucional apropiado.
6. En la medida de lo posible, la actividad gubernamental debería ser limitada por el imperio de la ley. Por tanto, las tareas que requieran la concesión a las autoridades de un poder discrecional deberían ser reducidas al mínimo indispensable. Generalmente, es preferible un mecanismo automático de ajuste, incluso aunque funcione de manera imperfecta, a cualquier otro que dependa de la dirección «consciente» de los organismos gubernamentales.[703]
7. Los cambios de opinión que actualmente son responsables de la tendencia general al totalitarismo no se limitan a la doctrina económica. Quienes desean resistirse a las intromisiones en la libertad individual deben prestar atención a ideas más amplias, aparte de las estrictamente económicas.
8. Cualquier sociedad libre presupone, en particular, un código moral ampliamente aceptado. Los principios de este código moral deberían gobernar tanto la acción colectiva como la acción privada.
9. Entre los errores intelectuales más peligrosos que llevan a la destrucción de una sociedad libre están el fatalismo histórico, que cree que podemos descubrir leyes de desarrollo histórico que debemos obedecer, y el relativismo histórico, que niega todos los estándares morales absolutos y tiende a justificar cualquier medio político por los propósitos que este persigue.
10. Las presiones políticas han generado nuevas y muy serias amenazas a la libertad de pensamiento y de ciencia. Una completa libertad individual es tan esencial para el cumplimiento de nuestros objetivos que no se debe permitir que se vea afectada por ninguna consideración de conveniencia social.

Estos puntos dejaban claro que sus autores no eran antigobierno *per se* ni antiplanificación *per se* (lo que, implícitamente, respondía a la crítica de que la «planificación» es algo que las empresas privadas hacen continuamente). Se oponían a la planificación *gubernamental*, porque socavaba la capacidad de los individuos de planificar sus vidas. La razón por la que era tan urgente exponer sus puntos de vista, según los autores, era que la caída en el totalitarismo no era inevitable, sino que se podía detener centrándose en la «injerencia en la libertad individual», especialmente (pero no en exclusiva) en los asuntos económicos. Al mismo tiempo, evidencian ingenuidad o ignorancia consciente sobre las vidas de las personas de clase obrera, asumiendo que un trabajador que no ha recibido educación formal tiene algo remotamente parecido a la libertad de elección que tiene el jefe que decide «qué es lo que va a ganar». De hecho, el jefe no decide

qué es lo que *él* va a ganar, sino lo que *sus trabajadores* van a ganar.

Los miembros de la MPS, sin embargo, no fueron capaces de ponerse de acuerdo en torno a este borrador, por lo que el historiador Dieter Plehwe llama el «oximorónico Comité de Individuos» adoptó una más corta y más débil «Declaración de objetivos».

> Los valores centrales de la civilización están en peligro […]. Sostenemos que ello ha sido fomentado […] por un declive en la creencia en la propiedad privada y el mercado competitivo; porque, sin el poder difuso y la iniciativa asociados con estas instituciones, es difícil imaginar una sociedad en la cual la libertad pueda ser preservada de manera efectiva.
>
> Creyendo que lo que es esencialmente un movimiento ideológico debe ser enfrentado mediante argumentos intelectuales y la reafirmación de ideas válidas, somos de la opinión de que es deseable estudiar con más profundidad *inter alia* las siguientes cuestiones […].[704]

Algunos puntos eran bastante anodinos, como el «análisis y la explicación de la naturaleza de la crisis actual». Sobre otros, los progresistas podrían haber estado de acuerdo, como los «métodos para restablecer el imperio de la ley» de manera que «los derechos privados no sean la base de un poder predatorio». Uno era profundamente irónico: «Métodos para combatir el mal uso de la historia para promover credos hostiles a la libertad».[705]

Pero, a pesar de la exhortación a un estudio más profundo, no se trataba de un proyecto científico, ni siquiera un proyecto académico. Según ellos mismos admitían, era un proyecto ideológico, un intento de contrarrestar un sistema de creencias que rechazaban con otro que podían aceptar. El estudio en profundidad que proponían intentaría hacer cristalizar el postulado de que solo a través de la propiedad privada y el sistema competitivo se podía preservar la libertad; eran incapaces de *imaginar una sociedad* organizada de forma diferente y no se preocuparon por intentarlo. Sería, en palabras de Plehwe, «un sistema cerrado, autorreferencial de pensamiento».[706]

Plehwe sugiere que la debilidad de su declaración de objetivos muestra que «esta banda transnacional de participantes no tenía una idea muy clara de adónde se dirigía el proyecto en 1947».[707] Si esto es así, entonces era de lo más relevante que su financiación proviniese de unos líderes empresariales dispuestos a dirigir ese proyecto en una dirección particular. La reunión fundacional de la Sociedad del Monte Pelerin no solo incluyó a Hayek y a intelectuales afines, sino también a periodistas, políticos y empresarios afines, como Hazlitt, que en ese momento escribía para el *Newsweek*; George Révay, representante del *Reader's*

Digest; y los «hombres del dinero» que financiaban la reunión: Leonard Read, su colega de la FEE Floyd A. Harper y Harold Luhnow.[708]

Hacia 1947, ya había una red de empresarios que apoyaba a la incipiente Sociedad del Monte Pelerin. Luhnow había convencido a Hayek de que invitase a Jasper Crane, el ejecutivo de DuPont que era uno de los primeros empresarios de la FEE. Crane no asistió, pero sí lo hizo su colega Loren B. Miller; juntos, Crane y Miller animaron al magnate del petróleo Harry Boyd Earhart para que se implicase en el proyecto. La bien dotada Fundación Earhart —creada en 1929 y dedicada a apoyar a académicos defensores del libre mercado con becas y empleos como profesores— se convirtió en uno de los mayores patrocinadores.[709] La FEE envió la segunda mayor delegación desde Estados Unidos; la mayor era el grupo de economistas de la Universidad de Chicago, Milton Friedman incluido, cuyos gastos de viaje, al igual que los de otros participantes estadounidenses, los cubrió el Fondo Volker con la ayuda de Luhnow.[710]

Phillips-Fein señala que Hayek era reacio a invitar a Jasper Crane por temor a que los periodistas usasen la presencia de cualquier hombre de negocios para desacreditar la iniciativa. No obstante, alguien tenía que pagar la cuenta y, aunque a Hayek le preocupaba la imagen que daría invitar a empresarios —aparte de la posibilidad de que estos ejerciesen una presión o influencia exageradas—, Luhnow era reacio a pagar a menos que *pudiese* estar al mando. Su experiencia le decía que era «casi imposible controlar una organización de este tipo».[711] Hayek intentó tener lo mejor de ambos mundos: aceptar el dinero de Luhnow e invitar a Crane, pero insistiendo en que sus nombres fueran omitidos de la lista de participantes.[712] «Creo que estará usted de acuerdo —escribió a Luhnow— en que cualquier esfuerzo en la esfera de las ideas, si queremos que sea efectivo, debe evitar la apariencia de depender de cualquier interés material, y por esa razón hemos procurado en principio no incluir en la lista de personas invitadas a nadie que, por muy afín que sea a nuestros objetivos, pudiese llevar a pensar a la opinión pública que representa intereses particulares».[713]

Tanto Crane como Luhnow representaban ciertamente «intereses particulares».[714] En palabras del historiador Janek Wasserman, «sus intervenciones, a pesar de profesar objetividad y neutralidad científica, tenían un impacto ideológico que reforzaba los valores conservadores».[715] No obstante, «valores conservadores» era algo que podía abarcar un amplio rango de opiniones; el patronazgo empresarial ayudó a determinar qué formas de conservadurismo —qué elementos de la conversación que tuvo lugar en Mont Pèlerin— serían alimentadas y diseminadas, mientras Hayek se ocupaba de mantener su influencia en un segundo plano.[716] Como han señalado los

científicos políticos Jacob Hacker y Paul Pierson, «algo de lo que típicamente carecen los grandes intereses económicos es credibilidad, y es por ello que sus representantes se esfuerzan tanto en ocultar sus huellas».[717]

Los historiadores han enfatizado la diversidad de puntos de vista que, en 1945, ofrecían fundamentos potenciales para el liberalismo del siglo XX. Quinn Slobodian, por ejemplo, identifica un grupo de «globalizadores», en torno a Ginebra, que no veían los mercados como entidades autónomas y autorreguladas y que otorgaban un papel activo al Estado en su protección. Resulta interesante que argumente que el proyecto globalizador era antidemocrático, centrado en «diseñar instituciones no para liberar mercados, sino para protegerlos, para inocular al capitalismo contra la amenaza de la democracia [y] para crear un marco que contenga el a menudo irracional comportamiento humano».[718] Estos globalizadores no veían una conexión inextricable entre democracia y capitalismo; más bien al contrario, consideraban que la primera a menudo amenazaba al segundo. Su versión del liberalismo era muchas veces autoritaria.[719]

Hay muchos ejemplos alternativos de neoliberalismo. El economista Ralf Ptak nos recuerda que los «ordoliberales» alemanes defendían una «economía social de mercado» similar a la promovida por Bismarck y no creían que el «libre mercado» pudiese florecer por sí mismo; más bien enfatizaban el papel de un Estado fuerte para «establecer y asegurar la economía de mercado capitalista» dentro de un contexto democrático.[720] Keith Tribe señala que incluso en la London School of Economics los neoliberales británicos diferían en su grado de oposición al keynesianismo y al estado de bienestar.[721] En la década de 1930, los franceses organizaron lo que se podría considerar el primer congreso sobre neoliberalismo; François Denord destaca que estos neoliberales estaban bastante desunidos sobre si la libertad era un fin en sí mismo o solo un medio para un fin (y si era esto último, ¿cuál era ese fin?).[722]

Una cuestión crucial para todas estas diversas corrientes era determinar qué era lo central y esencial frente a lo periférico y discrecional. ¿Era el individualismo el principio unificador? ¿O era el «uso del mecanismo de precios la mejor forma de obtener la máxima satisfacción de las expectativas humanas?».[723] ¿En qué medida el neoliberalismo era una reedición del liberalismo tradicional (con su énfasis en los derechos individuales) o una criatura distinta (que enfatizaba la centralidad de los mercados)?[724] ¿En qué se diferenciaba del libertarismo? Si el neoliberalismo no significaba «dejar que los coches circulen en cualquier dirección, si así lo desean», como dijo un neoliberal francés —dado que esto llevaría, obviamente, a atascos y accidentes—, entonces, ¿qué significaba?[725]

En 1947, la lista de miembros de la Sociedad del Monte Pelerin incluía puntos de vista diversos: Angus Burgin destaca que muchos de los asistentes eran escépticos con las posturas políticas absolutas.[726] Pero lo que acabaría dominando en el contexto estadounidense sería justamente eso: un rígido, a veces absolutista, fundamentalismo de mercado, expresado con poca flexibilidad por las complejidades, ambigüedades o excepciones. Era un marco rígido que insistía en el vínculo necesario e inextricable entre el capitalismo y la libertad, y consideraba casi cualquier limitación a la libertad económica como una amenaza a la libertad, de modo que prestaba poca o ninguna atención a cualquier contraejemplo. Cuando aparecían los fallos, los fundamentalistas estadounidenses del mercado encontraban formas imaginativas para afirmar que *realmente* no eran fallos o que cualquier solución sería peor que la enfermedad.[727] Cuando los coches circularan en cualquier dirección y acabaran estrellados, los fundamentalistas del mercado minimizarían el número de personas heridas, negarían que se hubiese producido un accidente o dirían que había sido culpa del Gobierno por construir la carretera de manera incorrecta, o quizá por el mero hecho de construirla.[728]

En las décadas siguientes, la versión estadounidense de este marco intelectual reemplazaría *los mercados* por *el Mercado*, reverenciado como una fuerza divina: poderoso, misterioso y omnisciente, una entidad cuya voluntad debe ser necesariamente obedecida, ante la cual los meros mortales no deben siquiera dudar.[729] A comienzos del siglo XXI, el profesor de la Universidad de Nueva York Jonathan Haidt, un participante habitual en el circuito de conferencias, llegaría incluso a sugerir: «No estás loco si veneras los mercados. Los mercados realmente son algo increíble».[730] El teólogo de Harvard Harvey Cox dedicaría su libro *The Market as God* (El mercado como un dios) a criticar esa idea, mostrando cómo «el pensamiento actual […] asigna al Mercado una sabiduría absoluta que en el pasado solo se atribuía a los dioses».[731]

En su ensayo *Payback*, Margaret Atwood concluye que en algún momento del siglo XX «la gente comenzó a sustituir algo llamado "el Mercado" por Dios, y le atribuyó las mismas características: omnisciente, siempre justo y con la capacidad de realizar algo llamado "correcciones", que, como los antiguos castigos divinos, tenían la capacidad de destruir a muchas personas».[732] Asumiendo este marco, era fácil ver la «mano invisible» como la mano de Dios. Aunque a veces era inescrutable, «el Mercado», como Dios, tenía el poder de lograr buenos fines a partir de lo que aparentemente podrían parecer malos medios.

La deificación del Mercado implicaba un paso ilógico clave: ver a los mercados (o al Mercado) como algo autónomo, existentes en sí mismos, y no

como algo creado, sostenido y sobre todo gobernado por las personas, que podían tomar decisiones conscientes sobre cómo querían que operasen esos mercados, podían ajustarlos cuando estaban funcionando bien en líneas generales y repararlos cuando fallasen, usando al Gobierno como un instrumento para ello. Como han señalado Hacker y Pierson, aceptar la denominación peyorativa de «interferencia» del Gobierno —en vez de la neutra «acción»— es «refrendar la relación de suma cero entre Estado y mercado que se haría prominente en la década de 1970», pero que, de hecho, no había sido aceptada hasta entonces.[733]

Aunque muchos, si no la mayoría, de los participantes en la reunión de 1947 en Mont Pèlerin reconocían el necesario papel del Estado para proteger la competencia, los fundamentalistas estadounidenses del mercado promoverían el mito de los mercados como entes autónomos. El Estado, argumentarían, debería dejar de «interferir», echarse a un lado y dejar que los mercados hagan su «magia».

A pesar de la canonización *a posteriori* de Hayek, el líder intelectual real de este movimiento sería otro miembro de la Sociedad del Monte Pelerin: Milton Friedman. Angus Burgin sostiene que muchos fundadores de la Sociedad del Monte Pelerin pensarían más adelante que la «defensa agresiva del mercado» era una «transgresión de sus ideas originales», y verían al mismo tiempo con «admiración y desaprobación el mundo que había creado Milton Friedman».[734] ¿Cómo se llegó a esto? ¿Cómo un conjunto complejo y diverso de enfoques a los problemas de los ciclos económicos, la teoría monetaria, la planificación económica y la decisión individual se vio reducido al fundamentalismo de mercado? ¿Qué papel jugaron en todo ello Luhnow, Crane y Read?

La respuesta a esta última pregunta es: un papel muy importante, porque la participación de los hombres de negocios estadounidenses en la Sociedad del Monte Pelerin ayudó a canalizar el emergente marco intelectual de una forma específica. Los mecenas raramente les dicen a sus protegidos qué tienen que pensar o decir; la mayoría no son tan toscos, y a pocos artistas o intelectuales les gusta que les manden. Los patrocinadores más bien buscan grupos e individuos con opiniones afines y procuran fortalecerlos con apoyo moral, logístico y financiero.[735] Financian las cosas que les interesan, y por ello es más probable que prosperen las ideas que benefician a los ricos que las que benefician a los pobres. Así, el patronazgo por parte de individuos u organizaciones excepcionalmente ricas puede generar un tipo de selección antinatural, asegurando que las ideas que seleccionan tengan un papel protagonista en las conversaciones culturales, con independencia de su capacidad real para explicar el mundo.[736] Y fue este proceso —no la supervivencia de los más aptos, sino la

selección por parte de los más ricos— lo que ayudó a garantizar que el neoliberalismo tendría su expresión primordial en Estados Unidos como fundamentalismo de mercado.

---

[528] Gary Gerstle, *Liberty and Coercion: The Paradox of American Government from the Founding to the Present*, ed. revisada, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2015, p. 63, citando al también historiador Louis Hartz. Estamos en deuda con Gerstle por todo este debate y esperamos haberlo parafraseado lo suficiente para no parecer culpables de plagio; de lo contrario, tendríamos que haber citado la parte del león de su p. 63.

[529] También expuesto en Gerstle, *Liberty and Coercion.*

[530] *Ibid.,* p. 62.

[531] David I. Spanagel, *DeWitt Clinton and Amos Eaton: Geology and Power in Early New York*, 1.ª ed., Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2014.

[532] Gerstle, *Liberty and Coercion*, p. 64.

[533] Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade Against the New Deal*, Nueva York: W. W. Norton, 2010, pp. 13-15.

[534] Ken Adler, *Engineering the Revolution: Arms & Enlightenment in France, 1763–1815*, Chicago: University of Chicago Press, 1997.

[535] David A. Hounshell, *From the American System to Mass Production, 1800–1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1985.

[536] Sobre las milicias, véase Gerstle, *Liberty and Coercion*; sobre los ferrocarriles, véase Richard White, *Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America*, Nueva York: W. W. Norton, 2012.

[537] «Slave Code for the District of Columbia, Articles and Essays, Slaves and the Courts, 1740–1860, Digital Collections, Library of Congress» (página web), Biblioteca del Congreso, Washington D. C. 20540, consultado el 2 de abril de 2021, https://www.loc.gov/collections/slaves-and-the-courts-from-1740-to-1860/articles-and-essays/slave-code-for-the-district-of-columbia/.

[538] Paul Finkelman, «Slavery in the United States: Persons or Property?», *The Legal Understanding of Slavery: From the Historical to the Contemporary*, ed. de Jean Allain, Oxford: Oxford University Press, 2012, p. 114.

[539] El plan económico de Hamilton tenía como objetivo crear una economía fuertemente sostenida por el Gobierno federal. Uno de los principales objetivos de la Constitución era dar al Gobierno federal más poder para apoyar la débil economía de la nación.

[540] George Washington, «First Annual Address to Congress», 8 de enero de 1790, American Presidency Project, Universidad de California Santa Barbara, https://

www.presidency.ucsb.edu/documents/first-annual-address-congress-0.

[541] John Chester Miller, *The Federalist Era, 1789–1801*, 1.ª ed., Nueva York: Waveland Press, 1960, pp. 15-19; y Douglas A. Irwin, «The Aftermath of Hamilton's Report on Manufactures», *Journal of Economic History*, 64, n.º 3, septiembre de 2004, pp. 800-821.

[542] Lewis L. Gould, *Grand Old Party: A History of the Republicans*, Nueva York: Oxford University Press, 2012, pp. 10-11. El sistema estadounidense refleja, de varias maneras, la visión de Hamilton de unos aranceles proteccionistas combinados con mejoras internas como carreteras, canales y, finalmente, ferrocarriles. También preveía una forma de regulación que no se aplicaría hasta la administración de Teddy Roosevelt: la inspección de calidad de los productos por el Gobierno. Véase Ron Chernow, *Alexander Hamilton*, Nueva York: Penguin, 2005, p. 378.

[543] Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres: Anthem Press, 2002 [trad. cast.: *Retirar la escalera*, Libros de la Catarata, 2004].

[544] *Ibid.*, p. 36. Es decir, el 45 por ciento del valor del objeto importado.

[545] Paul Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, 1.ª ed., Chicago: University of Chicago Press, 1995, pp. 32-33.

[546] Quentin R. Skrabec Jr., *William McKinley: Apostle of Protectionism*, Nueva York: Algora Publishing, 2007. Este debate arancelario en particular ilustra lo complicada que podía llegar a ser esta cuestión: McKinley quería reducir los aranceles sobre la importación de hojalata, pero solo para proteger y apoyar a la industria local de la hojalata en Estados Unidos. En general, los fabricantes querían reducir los aranceles sobre bienes importados, pero establecer altos aranceles sobre bienes manufacturados, por razones obvias.

[547] «Republican Party Platform of 1896», American Presidency Project, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/republican-party-platform-1896.

[548] Gould, *Grand Old Party*, cap. 6.

[549] William G. Roy, *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, última ed., Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1999, cap. 3. White, *Railroaded*. Para un ejemplo reciente de corrupción —o al menos de prácticas laborales cuestionables—, véase Patrick Dorrian y Erin Mulvaney, «Union Pacific Disability Bias Class Scrapped by 8th Cir. (2)», Bloomberg Law, 25 de marzo de 2020, https://news.bloomberglaw.com/daily-labor-report/union-pacific-disability-bias-classscrapped-by-eighth-circuit.

[550] Carpeta NICC diapositivas 11 de mayo de 1944, caja 845, serie III, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[551] Wendy L. Wall, *Inventing the «American Way»: The Politics of Consensus from the New Deal to the Civil Rights Movement*, Oxford: Oxford University Press, 2008, p. 39.

[552] Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 18.

[553] Los líderes sindicales tenían su propia versión de la tesis de la indivisibilidad, que argumentaba que si se debilitaban las libertades de los trabajadores, como el derecho a sindicarse y a la negociación colectiva, entonces otros aspectos de la democracia se verían amenazados. Véase Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 46.

[554] Richard M. Ebeling, «The Life and Works of Ludwig von Mises», *Independent Review*, 13, n.º 1, verano de 2008, p. 101, https://www.independent.org/publications/tir/article.asp?id=692. Una de las mayores ironías de esta historia es que Mises, que era inflexible en su idea de que la economía debía ser científica, fue financiado durante toda su carrera por intereses empresariales a los que no les preocupaba en absoluto una evaluación objetiva del impacto de las políticas económicas, sino únicamente que fuesen favorables a la empresa. (Por otro lado, hay que señalar que Ebeling no señalaba las motivaciones políticas de la Cámara de Comercio como una crítica). A Hayek, por su parte, no parecía preocuparle que la realidad no cumpliese sus predicciones, como muestra en el prefacio a la edición estadounidense de 1956 de *The Road to Serfdom*, donde reconocía que «seis años de gobierno socialista en Inglaterra no han generado nada que se parezca a un Estado totalitario». Podría parecer que esto contradecía su argumento principal, pero, para salir al paso de esa posible objeción, realizó la afirmación no verificada, y posiblemente no verificable, de que «el cambio más importante que genera una extensión del control del Gobierno es un cambio psicológico, una alteración del carácter de las personas» (Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom: Text and Documents*, prefacio e introducción de Bruce Caldwell, Chicago: University of Chicago Press, 2003, p. 48 [trad. cast.: *Camino de servidumbre. Textos y documentos*, Unión Editorial, 2008]). Y esto lo escribió alguien que afirmaba que no le gustaba ser más conocido por «un panfleto» que por su «trabajo estrictamente científico» (*ibid.*, p. 55).

[555] Karen I. Vaughn, *Austrian Economics in America: The Migration of a Tradition*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998, cap. 4.

[556] Ludwig von Mises, *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Indianápolis, Indiana: Liberty Fund, 2012 [trad. cast.: *El socialismo*, Madrid: Unión Editorial, 2003].

[557] *Ibid.* Para un debate sobre las simpatías fascistas de Mises por parte de un partidario de Mises, véase Ralph Raico, «Mises on Fascism, Democracy, and Other Questions», *Journal of Libertarian Studies,* 12, n.º 1, 1996, pp. 1-27, https://mises.org/library/mises-fascism-democracy-and-other-questions.

[558] Encyclopædia Britannica*,* en la entrada «Engelbert Dollfuss», consultado el 17 de febrero de 2021, https://britannica.com/biography/Engelbert-Dollfuss. Véase también Ludwig von Mises, «The Middle of the Road Leads to Socialism», Club Universitario de Nueva York, 18 de abril de 1950, https://mises.org/library/middleroad-leads-socialism.

[559] Angus Burgin, *The Great Persuasion: Reinventing Free Markets since the Depression*, pp. 1-3, cita sobre el final del *laissez faire* en la p. 3; y Zachary D. Carter, *The Price of*

Peace: Money, Democracy, and the Life of John Maynard Keynes, Nueva York: Random House, 2020, pp. 150-152. Véase también Mark Hendrickson, *American Labor and Economic Citizenship: New Capitalism from World War I to the Great Depression*, Nueva York: Cambridge University Press, 2013. Hendrikson destaca que Herbert Hoover no promovió el individualismo del *laissez faire*, sino el «corporativismo voluntario».

[560] Vaughn, *Austrian Economics*, p. 66. Dieter Plehwe lo formula brillantemente en términos de finales de la década de 1930: «El mensaje central [de] la superioridad de la economía de mercado sobre la intervención estatal [era] un principio que (por decirlo suavemente) iba en contra de los vientos que soplaban desde lo profundo de la Gran Depresión» (Dieter Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009). A comienzos de la década de 1940, la situación no había cambiado mucho en ese sentido.

[561] Ebeling, «The Life and Works of Ludwig von Mises», p. 104. Esto se separaba de las teorías del siglo XIX, especialmente las del valor-trabajo. Véase Mariana Mazzucato, *The Value of Everything: Making and Taking the Global Economy*, 1.ª ed. estadounidense, Nueva York: Public Affairs, 2018.

[562] Peter J. Boetke, «The Significance of Mises's "Socialism"», Fundación para la Educación Económica, 1 de septiembre de 2016, https://fee.org/articles/the-significance-of-misess-socialism/. La Fundación para la Educación Económica (FEE) resume este argumento de la siguiente manera: «Sin un mercado para los medios de producción, no habrá precios monetarios establecidos por el mercado [y] sin precios monetarios, que reflejen las escaseces relativas de diferentes bienes y servicios, no habrá forma de que los que toman las decisiones económicas puedan realizar cálculos económicos racionales […]. Sin la capacidad de realizar un cálculo económico racional, los decisores económicos estarán tropezando y trastabillándose en la oscuridad». Por tanto, no podrá haber un cálculo económico racional, porque no puedes tomar decisiones racionales cuando careces de la información sobre la cual tienes que basar esas decisiones. Por tanto, concluye Mises, «el socialismo como sistema económico racional» es «imposible». No obstante, lo que el socialismo no puede lograr «el capitalismo lo logra todos los días» a través del mecanismo de los mercados. Eso es lo que dice la teoría.

[563] *Ibid.*

[564] Gregory Teddy Eow, «Fighting a New Deal: Intellectual Origins of the Reagan Revolution, 1932–1952» (tesis doctoral), Rice University, 2007, p. 140.

[565] Bettina Bien Greaves, «Remembering Henry Hazlitt», *Freeman*, 27 de julio de 2007, https://mises.org/library/remembering-henry-hazlitt.

[566] Donald J. Boudreaux, «An Interview with Henry Hazlitt [Full Edition of Vol. 5, N.º 1]», *Austrian Economics Newsletter*, 5, n.º 1, primavera de 1984, https://mises.org/library/interview-henry-hazlitt-full-edition-vol-5-no-1; y Greaves, «Remembering Henry Hazlitt».

[567] Algunos de sus contemporáneos, incluidos Henry D. Dickinson y Oskar Lange, argumentaron que la diferencia entre una economía planificada y un mercado libre se reducía a quién era responsable de emparejar precios con valores. Si había un excedente o escasez de bienes, esto podría indicar a los planificadores que debían ajustar el precio, igual que en el mercado libre. La cuestión real no sería la información, sino la flexibilidad, la adaptabilidad y la capacidad de reacción; la planificación podría funcionar si los planificadores prestasen atención a lo que estaba sucediendo en la calle y respondiesen a ello. Esencialmente, Lange defendía lo que en el campo del medio ambiente se conocería como gestión adaptativa. También se podría decir que dependería de la honradez; en la Unión Soviética, la presión política tenía como consecuencia que los informes sobre la producción económica no fuesen honrados. La planificación fracasaría por esta falta de honradez. Para más información sobre Lange y la respuesta de Hayek, véase Bruce Caldwell, «Hayek and Socialism», *Journal of Economic Literature,* 35, n.º 4, 1997, pp. 1862-1863.

[568] Este problema nos parece tan obvio que nos sorprende un poco que no se haya señalado en los debates sobre Mises, pero de nuevo hay que recordar que gran parte de la literatura sobre este autor ha sido escrita por sus defensores. Esta crítica a Mises (y a Milton Friedman) se puede encontrar en la entrada de Wikipedia sobre «Socialismo autoritario», *Wikipedia*, 25 de febrero de 2021, https://en.wikipedia.org/wiki/Authoritarian_socialism.

[569] También resulta interesante que Mises, que escribía a comienzos de la década de 1920 y era en parte judío, ignorase el sionismo y el movimiento de los kibutz. Los primeros kibutz eran socialistas, pero no estaban planificados centralmente. Y aunque la visión socialista del kibutz no persistió de la forma que habían imaginado sus creadores, las razones de ello no tenían nada que ver o muy poco con su ineficacia, y menos aún con su «imposibilidad». Sobre la historia del movimiento kibutz, véanse Ran Abramitzky, *The Mystery of the Kibbutz: Egalitarian Principles in a Capitalist World,* Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2018; y Aviva Halamish, *Kibbutz: Utopia and Politics: The Life and Times of Meir Yaari, 1897–1987*, ed. ilustrada, Boston: Academic Studies Press, 2017, trad. al inglés de Lenn Schramm. Otra variante que Mises y sus seguidores ignoraron era el socialismo religioso, a menudo denominado también socialismo protestante, de Paul Tillich. Este desarrolló sus ideas más o menos al mismo tiempo que Mises a partir de su experiencia en la Primera Guerra Mundial. Véanse Gary Dorrien, «Religious Socialism, Paul Tillich and the Abyss of Estrangement», *Social Research: An International Quarterly*, 85, n.º 2, 2018, pp. 425-452; Kaci Norman y Austin Bess-Washington, «Tillich and Socialism», Recursos Paul Tillich, consultado el 18 de febrero de 2021, https://people.bu.edu/wwildman/tillich/resources/popculture_tillichandsocialism.htm; y John R. Stumme, *Socialism in Theological Perspective: A Study of Paul Tillich, 1918–1933*, Missoula, Montana: Scholar Press, 1978.

[570] Gary Dorrien, *Economy, Difference, Empire: Social Ethics for Social Justice*, Nueva

York: Columbia University Press, 2010, p. 87.

[571] *Ibid.*, p. 88.

[572] *Ibid.,* p. 89. Aunque era hostil a la religión organizada, Eugene Debs veía su socialismo como una expresión de los valores cristianos. Véase Eugene Debs, «Eugene Debs sobre la religión real de Jesús», carta escrita en diciembre de 1914, reimpresa en *Jacobin*, 25 de diciembre de 2020, https://www.jacobinmag.com/2020/12/eugene-debs-christmas-jesus-prisoner-letter; «Inmate N.º 9756», *The Terre Haute Tribune,* 17 de diciembre de 1914, p. 4; Jacob H. Dorn, «In Spiritual Communion: Eugene V. Debs and the Socialist Christians», *Journal of the Gilded Age and Progressive Era,* 2, n.º 3, 2003, pp. 303-325.

[573] Dorrien, *Economy*, p. 90.

[574] Thomas creía que había que nacionalizar las industrias estratégicas y los monopolios naturales, pero que las industrias no esenciales debían permanecer en manos privadas (*ibid.*, p. 104). En muchos aspectos, las posiciones iniciales de Thomas sobre cuestiones internas no eran radicalmente diferentes de las de Teddy Roosevelt. Sin embargo, en política exterior —especialmente en lo referente a la Primera Guerra Mundial— diferían radicalmente. Mientras que Roosevelt presionaba para que Estados Unidos entrase en la guerra de Europa, Thomas fomentaba que los trabajadores estadounidenses se resistiesen a ser reclutados. Thomas seguiría oponiéndose a la guerra durante toda su vida, aunque aceptó a regañadientes la entrada de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial como algo necesario para evitar la expansión del fascismo y de nuevo en Corea para responder a la expansión comunista en Asia (*ibid.*, pp. 105-106).

[575] *Ibid.*, p. 88. Hay otros que, por supuesto, no estaban de acuerdo. De hecho, Dorrien señala que prominentes socialistas se convirtieron en defensores del New Deal (p. 93). En cambio Thomas pensaba que el New Deal «usaba el dinero público y el poder del Gobierno federal para apuntalar las empresas privadas y mantener los beneficios privados», una crítica con la que habría estado de acuerdo Mises. No obstante, a diferencia de Mises, Thomas creía que el New Deal había apuntalado el capitalismo cuando debería haberlo transformado en interés del pueblo (pp. 94-95). Después de la Segunda Guerra Mundial, Thomas se convirtió en la voz del «anticomunismo progresista» (p. 104).

[576] Especialmente destacados de este movimiento eran el padre Coughlin, Charles Lindbergh y sus seguidores. Véase también la novela de 2004 de Philip Roth *La conjura contra América*, que, aunque se trata de una obra de ficción, se basa en personajes históricos. Las emisiones de radio de Coughlin expresaban su simpatía tanto hacia Hitler como hacia el emperador japonés Hirohito. El programa de radio y los boletines informativos de Coughlin finalmente fueron prohibidos por la administración Roosevelt en 1939, después del estallido de la guerra en Europa. Pero esto, de nuevo, tuvo que ver más con la guerra que con la planificación central.

[577] «Charles Lindbergh and the Rise of 1940s Nazi Sympathizers», *Smithsonian*,

consultado el 11 de marzo de 2021, https://www.smithsonianmag.com/videos/charles-lindbergh-and-the-rise-of-1940s-nazi-s/. Sobre la idea de que era más probable que los estadounidenses de la década de 1930 simpatizaran con el fascismo que con el comunismo, véase Dorrien, «Chapter 5: Norman Thomas and the Dilemma of American Socialism», *Economy*.

[578] Carpeta Publicaciones de Relaciones Públicas, 28 de agosto de 1939, caja 111, serie I, Archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, 18 de abril de 1933, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[579] Noel Sargent, «The Case Against Socialism, with Particular Analysis of the Views of Norman Thomas», 18 de abril de 1933, Asociación Nacional de Fabricantes, carpeta Socialismo, caja 6, serie I, Archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[580] Ebeling, «The Life and Works of Ludwig von Mises», p. 103.

[581] Eow, «Fighting a New Deal», pp. 135-142.

[582] Jörg Guido Hülsmann, *Mises: The Last Knight of Liberalism*, Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2007, pp. 822-823.

[583] Linton Weeks, «The 1940 Census: 72-Year-Old-Secrets Revealed», NPR.org, 2 de abril de 2012, https://www.npr.org/2012/04/02/149575704/the-1940-census-72year-old-secrets-revealed.

[584] «Fue reclamado [cuando servía en Londres y Berlín durante la Primera Guerra Mundial] a Estados Unidos por Herbert Hoover donde, como miembro principal de la administración alimentaria de Estados Unidos, coordinó la compra y distribución de alrededor de cinco billones de dólares (casi treinta y cuatro toneladas métricas) de comida estadounidense a aliados europeos occidentales y orientales, y a Rusia». Mullendore escribió la historia oficial y detalló la intrincada documentación de este período de reconstrucción en un libro, *La historia de la administración alimentaria de Estados Unidos*, publicado en 1921» («William C. Mullendore Papers, 1930–1968», Archivos West, consultado el 5 de febrero de 2021, http://archiveswest.orbiscascade.org/ark:/80444/xv02410#historicalID).

[585] James McKay, «Crusading for Capitalism: Christian Capitalists and the Ideological Roots of the Conservative Movement» (tesis doctoral), Universidad de Wisconsin-Madison, 2015, p. 88. Véanse también Eow, «Fighting a New Deal», pp. 114-117; y Tibor Machan, «A Rare and Insightful Interview with Leonard Read», *Reason*, abril de 1975, https://infinitebanking.org/banknotes/a-rare-and-insightfulinterview-with-leonard-read/.

[586] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 143.

[587] «William C. Mullendore Papers, 1930–1968».

[588] En 1946, Hazlitt publicaría una apología del libre mercado: *Economics in One Lesson*, Nueva York: Harper and Brothers, 1946. La que no aparece en esta lista inicial del personal de la Fundación para la Educación Económica es Ayn Rand. Esta era una

atea militante que rechazaba el libertarismo cristiano de la FEE. Véanse Eow, «Fighting a New Deal», pp. 154-155; Jennifer Burns, *Goddess of the Market: Ayn Rand and the American Right*, Oxford: Oxford University Press, 2009; y el capítulo 8.

[589] George A. Lopez *et al.* (eds.), *The Conservative Press in Twentieth-Century America*, Westport, Connecticut: Greenwood Publishing Group, 1999, pp. 321-323. Véanse también McKay, «Crusading for Capitalism», pp. 84-85; y Phillips-Fein, *Invisible Hands*, pp. 97-104; y el capítulo 11.

[590] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 27; y McKay, «Crusading for Capitalism», p. 87.

[591] Hülsmann, *Mises*, p. 823. Desarrolla esta idea de la manera siguiente: «Read […] estaba muy impresionado por lo que había visto y oído. Un año después se mudaría a Nueva York y acabaría estableciendo la madre de todos los centros de pensamiento libertarios en colaboración con Mises. La asociación duraría durante el resto de la vida de Mises». Hülsmann, *Mises*, p. 826. Aproximadamente en 1945, Read se había cansado de algunos grupos de empresarios que, en su opinión, estaban dispuestos a escuchar a «ambos bandos» con cada cuestión. Read no estaba interesado en el «otro bando». Quería ganar el debate contra la intervención pública, y la forma de lograrlo no era escuchar, sino hablar y escribir. Era esta convicción lo que lo llevó, en 1946, a crear la FEE. El objetivo de la FEE sería promover la «tesis de la libertad» —que la libertad política y la libertad económica iban de la mano— y un socio clave para ello era Mises. Los folletos que la FEE distribuyó y las conferencias que organizó promoverían el pensamiento de Mises y otros «campeones del liberalismo clásico».

[592] *Ibid.*, p. 851.

[593] Eow, «Fighting a New Deal», pp. 133-134. Entre otras cosas, Sumner, que había muerto en 1910, había sido un detractor del concepto ilustrado de derechos naturales, y había escrito que, «ante el tribunal de la naturaleza, un hombre no tiene más derecho a la vida que una serpiente de cascabel; no tiene más derecho a la libertad que cualquier bestia salvaje; su derecho a la búsqueda de la felicidad no es sino una licencia para mantener la lucha por la existencia» (William Graham Sumner, *Earth-Hunger and Other Essays*, Nueva York: HardPress Publishing, 2013 [1913, 1.ª ed., Yale University Press], p. 234).

[594] Eow, «Fighting a New Deal», p. 132.

[595] *Ibid.*, p. 146.

[596] Hülsmann, *Mises*, p. 846.

[597] *Ibid.*, p. 846, n. 17; y George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*, ed. 30.º aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 13, 2006, p. 351. Véase también Charles H. Hamilton, «*The Freeman:* The Early Years», *The Conservative Press in Twentieth-Century America*, ed. de R. Lora y W. H. Longton, Londres: Greenwood, 1999.

[598] Vaughn, *Austrian Economists in America*, p. 64; y Gary North, «Leonard E. Read's Small-Tent Strategy», *LewRockwell* (blog), 7 de agosto de 2002, https://

www.lewrockwell.com/2002/08/gary-north/the-small-tent-strategy/.

[599] Ebeling, «The Life and Works of Ludwig von Mises», p. 100. Véase también David Gordon, «*Austrian Economics in America: The Migration of a Tradition*, by Karen Vaughn» (reseña), *Mises Review*, 1, n.º 3, otoño de 1995, https://mises.org/library/austrian-economics-america-migration-tradition-karen-vaughn. Como señala Karen Vaughn en *Austrian Economics in America*, en las décadas de 1950 y 1960 «el seminario de Mises en la Universidad de Nueva York se convirtió más en un punto focal para pensadores conservadores y libertarios que en un centro de formación para economistas contemporáneos».

[600] La posición académica que consiguió fue especialmente importante, dado que hacia 1948 la NAM estaba algo cansada de Mises. Su estudio en dos volúmenes *El sistema americano de empresa individual*, publicado en 1946, era quizá demasiado académico para su gusto. El punto de vista estrictamente antiinflacionario de Mises estaba un poco fuera de lugar, ya que la inflación nunca había sido una preocupación central para la NAM. Pero el final de su relación con la NAM no supuso en absoluto el final de la influencia de Mises en Estados Unidos, gracias en gran parte a Hazlitt y Read.

[601] Wendell L. Willkie, «Five Minutes to Midnight», *Saturday Evening Post*, 22 de junio de 1940.

[602] Hülsmann, *Mises*, p. 822. Hazlitt conocía la obra de Mises desde hacía tiempo y había expuesto sus puntos de vista desde comienzos o mediados de la década de 1930, por lo que es posible que los argumentos de la NAM hubiesen sido influidos por Mises antes de que este llegase a Norteamérica. Aun así, las pruebas disponibles parecen sugerir que los ejecutivos de la NAM no adoptaron sus puntos de vista *por influencia de* Mises. Más bien, encontraron en Mises alguien intelectualmente cercano que podría hacer que sus argumentos no pareciesen puramente interesados.

[603] Kemper Fullerton, «Calvinism and Capitalism: An Explanation of the Weber Thesis», *Protestantism and Capitalism: The Weber Thesis and Its Critics*, ed. de Robert W. Green, Boston: D. C. Heath and Company, 1959, pp. 6-20.

[604] Weber también desarrolló una teoría del problema del cálculo económico similar a la de Mises. Así que quizá la historia no habría sido tan diferente si Hayek hubiese viajado a Alemania y estudiado con Weber antes de que este muriese. Véase Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, ed. de Guenther Roth y Claus Wittich, Berkeley: University of California Press, 1978, pp. 100-103.

[605] Ebeling, «The Life and Works of Ludwig von Mises», p. 141. Hayek ya conocía algo la escuela austriaca de economía, en parte por su abuelo Franz von Juraschek, que era economista y amigo de Eugen von Böhm-Bawerk, considerado junto con Carl Menger el cofundador de la escuela austriaca. (Hayek también era sobrino de Wittgenstein). Cuando Menger se jubiló, fue reemplazado en la Universidad de Viena por Friedrich von Wieser, que presentó a Hayek ante Mises. Von Wieser era ayudante de investigación de Hayek, pero Mises fue quien más claramente influyó en su trabajo.

[606] *Ibid.*, p. 100.

[607] Friedrich A. von Hayek *et al.*, *The Collected Works of F. A. Hayek*, Chicago: University of Chicago Press, 1989, p. 202. Véase también el debate en Hayek, «Letters to the Editor: Liberal Pact with Labour», *Times*, Londres, 31 de marzo de 1977, p. 15. A Hayek le preocupaba que la planificación pública pudiese incrementar las prácticas monopolísticas, y no obstante era bastante indiferente con los monopolios que realmente desarrolló Estados Unidos a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX con poca o ninguna ayuda del Gobierno. Véase Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 93.

[608] Todavía existe como «el instituto principal para investigación económica empírica aplicada de Austria». «Mission und Leistungsspektrum: WIFO», consultado el 23 de febrero de 2021, https://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/main.jart?rel=de&reserve-mode=active&content-id=1579496417859.

[609] Sobre el traslado de Hayek a la London School of Economics, véase Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 3. Caldwell señala en el prefacio que 1931 fue un año aterrador en el Reino Unido, porque la Depresión se acentuó, el Gobierno abandonó el patrón oro, el Gobierno laborista colapsó y se impusieron tarifas proteccionistas. Retrospectivamente, parece que los economistas conservadores tenían razón cuando argumentaban contra el regreso al proteccionismo.

[610] Kimberly Amadeo, «Compare Today's Unemployment with the Past», The Balance, consultado el 23 de febrero de 2021, https://www.thebalance.com/unemployment-rate-by-year-3305506.

[611] Roger Middleton, «British Monetary and Fiscal Policy in the 1930s», *Oxford Review of Economic Policy*, 26, n.º 3, otoño de 2010, pp. 414-441.

[612] Milton Friedman, entrevista de Gene Epstein en *Barron's*, 24 de agosto de 1998, https://mises.org/library/business-cycles. Los economistas han discutido sobre si la evidencia empírica apoya o refuta los argumentos de la escuela austriaca, pero en todo el espectro político, desde John Quiggin y Paul Krugman hasta Milton Friedman y Gottfried von Haberler, se ha criticado la teoría austriaca de los ciclos económicos por incompleta y su asunción de la inevitabilidad del colapso financiero cíclico.

[613] Los ensayos en el libro de Hayek *Collectivist Economic Planning* recogen una versión más extensa de la crítica a la planificación central que presenta Hayek en *Camino de servidumbre*. Véase Friedrich A. Hayek *et al., Collectivist Economic Planning*, ed. de Friedrich A. Hayek, Auburn, Alabama: Mises Institute, 2009.

[614] Douglas French, «Hayek and Mises», *Hayek: A Collaborative Biography. Part I: Influences, from Mises to Bartley*, ed. de Robert Leeson, Archival Insights into the Evolution of Economics Series, Londres: Palgrave Macmillan UK, 2013. Véase también Mirowski y Plehwe, *The Road from Mont Pèlerin*, pp. 11-12.

[615] Lo que no quiere decir que el Nobel sea en cierto modo apolítico. Véase Nathan Tankus, «The Economics "Nobel" Prize is Central Bank Fiscal Policy», Substack, 31 de octubre de 2020, https://nathantankus.substack.com/p/the-economics-nobel-prize-is-

central. El Comité del Nobel citó tanto su trabajo económico como su trabajo «interdisciplinar». Véanse Carter, *The Price of Peace*; y la declaración de Carter de 2021 de que la *friedmanomics* finalmente había muerto, dejando «un legado de ruinas». Zachary D. Carter, «The End of Friedmanomics», *New Republic*, 17 de junio de 2021, https://newrepublic.com/article/162623/milton-friedman-legacy-bidengovernment-spending.

[616] R. W. Garrison, «F. A. Hayek as "Mr. Fluctooations": In Defense of Hayek's "Technical Economics"», *Hayek Society Journal* (LSE), 5, n.º 2, 2003, p. 1.

[617] «Para lograr sus fines, los planificadores deben crear un poder —poder sobre hombres ejercido por otros hombres— de una magnitud nunca vista con anterioridad. La democracia es un obstáculo a esta supresión de la libertad que exige la dirección centralizada de la actividad económica. Requiere, por tanto, una lucha entre la planificación y la democracia» (Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom: Reader's Digest Condensed Version,* Trowbridge: Cromwell Press, 1999, p. 32). Para un debate más amplio sobre cómo incorpora Friedman este argumento, que él llama la hipótesis Hayek-Friedman, así como por qué Friedman podía tolerar el autoritarismo, como ocurrió en el caso de Chile, véase Christoph Michael Hindermann, *The Impact of Economic Freedom on State Legitimacy: An Empirical Investigation*, Nueva York: Springer Gabler, 2018, p. 175.

[618] Willkie, «Five Minutes to Midnight».

[619] Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 136.

[620] Entre los muchos que se vieron influidos por este argumento está David Bloor, uno de los fundadores de los estudios de ciencia. Inspirado por Mises, argumentó que los términos y teorías científicos no tienen un significado «real» fuera del contexto en que se emplean. «La noción de "significado real" de un concepto o una señal merece el mismo desprecio que el que se merecen los economistas por la anticuada y acientífica noción del precio "real" o "justo" de una mercancía —escribe Bloor—. El único precio real es el que se paga en el curso de transacciones reales *von Fall zu Fall*. No hay un estándar fuera de estas transacciones» (David Bloor, *Wittgenstein, Rules and Institutions*, Londres, Nueva York: Routledge, 1997, pp. 76-77. Véanse también David Bloor, *The Enigma of the Aerofoil: Rival Theories in Aerodynamics, 1909–1930,* Chicago: University of Chicago Press, 2011; y Erik Baker y Naomi Oreskes, «It's No Game: Post-Truth and the Obligations of Science Studies», *Social Epistemology Review and Reply Collective,* 6, n.º 8, 2017, pp. 1-10. Estamos de acuerdo en que no hay valores absolutos en la economía ni verdades absolutas en la ciencia, pero no vemos cómo puede llevar esto a la conclusión de que los Gobiernos no deben intervenir en los mercados para proteger a los trabajadores, prohibir el trabajo infantil, evitar prácticas empresariales de competencia desleal, prohibir publicidad falsa, enfrentarse al cambio climático o, en general, remediar los fallos del mercado.

[621] Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 110.

[622] Friedrich A. Hayek, prefacio a la edición estadounidense de 1956, en Bruce

Caldwell, *The Road to Serfdom: Text and Documents*, Chicago: University of Chicago Press, 2003, p. 50. Los académicos han discutido sobre el significado del término *inevitable* en el escrito de Hayek y sobre si pasajes como este deben leerse como advertencias o como predicciones. Estamos de acuerdo en que las afirmaciones de Hayek no deben ser leídas como predicciones en un sentido formal —ciertamente, pensaba que todavía había tiempo para cambiar de dirección, y en este sentido su trabajo es claramente una advertencia—. Por otro lado, tanto en *Camino de servidumbre* como en otras obras, sostuvo que incluso intervenciones modestas en la economía en un sentido socialdemócrata nos sitúan en el camino de servidumbre, y así es como la mayoría de sus seguidores, con razón o sin ella, le han interpretado. Para una introducción a este debate, véase Andrew Farrant y Edward McPhail, «Hayek, Samuelson, and the Logic of the Mixed Economy?», *Journal of Economic Behavior and Organization,* 69, 2009, pp. 5-16.

[623] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom: Text and Documents*, p. 8.

[624] Henry Hazlitt, «Economic Planning as Panacea», *New York Times*, 1 de agosto de 1937, p. 82.

[625] Raphaël Fèvre, «Denazifying the Economy: Ordoliberals on the Economic Policy Battlefield (1946–1950)», *History of Political Economy,* 50, n.º 4, 2018, pp. 679-707.

[626] Caldwell señala que durante los años de la guerra, cuando a la mayoría de sus colegas de la LSE se les pidió que ayudasen al Gobierno, no se contó con Hayek, para disgusto de este (Caldwell, introducción, p. 10). Esto recuerda el caso de científicos extranjeros en Estados Unidos, como Harald Sverdrup. Véase Naomi Oreskes, *Science on a Mission: How Military Funding Shapes What We Do and Don't Know about the Ocean,* Chicago: University of Chicago Press, 2021. Sverdrup terminó regresando a Noruega; Hayek terminó resentido, lo que podría explicar algunas cosas.

[627] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 30.

[628] Caldwell discute esta crítica (pp. 24-27). En especial, la crítica de los «socialistas del mercado». Sugiere que la razón de que Hayek no argumentase contra el socialismo de mercado en *Camino de servidumbre* es que el libro no iba dirigido principalmente a economistas. Esto es coherente con nuestra lectura de *Camino* como un libro fundamentalmente político, no económico. Caldwell también rechaza la idea de que Hayek hubiese insistido en algún tipo de tesis de la inevitabilidad, pero las propias palabras de Hayek desmienten esa interpretación. Hayek había escrito en la edición original que «la fuerte interdependencia de todos los fenómenos económicos hace difícil frenar la planificación donde deseamos y, una vez que el libre funcionamiento del mercado se ve obstaculizado hasta cierto punto, el planificador se verá *forzado* a extender su control hasta que este sea completo» (p. 137, la cursiva es nuestra). Así, aunque Hayek aclara que considera que el auge del totalitarismo era en la mayoría de los casos una consecuencia no intencionada de las políticas socialistas, en la medida en que equipara el socialismo con la planificación centralizada reafirma la idea de la inevitabilidad que Caldwell defiende que no pretendía. En el prefacio a la edición de

1976, Hayek insiste en que nunca había afirmado que «cualquier movimiento en dirección al socialismo está destinado a llevar al totalitarismo». Pero esta afirmación es refutada por su frase sobre las «consecuencias inevitables de la planificación socialista» citada más arriba, en su prefacio a la edición de 1956. Hayek también afirma en la edición de 1976 que, en el momento en que estaba escribiendo, el término *socialismo* «significaba sin ninguna ambigüedad la nacionalización de los medios de producción y la planificación económica centralizada que hacía esto posible y necesario» (p. 54). Esta afirmación es rotundamente falsa y hace que uno se pregunte si Hayek estaba discutiendo de buena fe o no. Quizá sencillamente estaba intentando construir un relato creíble de por qué él —un hombre que se enorgullecía del carácter científico de su trabajo y cuya visión de la ciencia había sido transformada por su amistad con Karl Popper— se estaba agarrando a un argumento que hacia 1976 se había demostrado falso. Sobre Hayek y Popper, véase Jeremy Shearmur, «Popper, Hayek, and Classical Liberalism», 1 de febrero de 1989, https://fee.org/articles/popper-hayek-and-classical-liberalism/.

[629] Ralf Ptak, «Neoliberalism in Germany: Revisiting the Ordoliberal Foundations of the Social Market Economy», *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 98.

[630] Dicho esto, lo cierto es que los nazis en la década de 1930 *estaban* dirigiendo la economía alemana, y a muchos «ordoliberales» alemanes y austriacos —que defendían un papel fundamental del Estado en la protección de la competencia en una economía de mercado— les preocupaba lo que veían como un debilitamiento de la separación institucional de distintas esferas de acción. El historiador Harro Maas señala que «regulación no es lo mismo que intervención. Pero, con el intervencionismo (keynesiano), esa separación institucional es violada, y nos vemos entonces en la famosa pendiente resbaladiza» (Harro Maas, correo electrónico, 22 de mayo de 2021). Esta preocupación se incrementó —más que disminuir— tras la Segunda Guerra Mundial, cuando pareció que muchos países europeos, especialmente el Reino Unido, se estaban moviendo en la dirección de una intervención pública en el mercado cada vez mayor, y una menor distinción institucional entre los dominios gubernamental y no gubernamental. Véase Raphaël Fèvre, «Denazifying the Economy: Ordoliberals on the Economic Policy Battlefield (1946–1950)», *History of Political Economy,* 50, n.º 4, 2018, pp. 679-707. Esto podría ayudar a explicar por qué Hayek se centró tanto en el nacionalsocialismo, y por qué sus seguidores estadounidenses se esforzaron en insistir en que ese término no era inapropiado, sino que el nazismo era realmente una forma de socialismo (una posición que la izquierda rechaza completamente y que quizá parece más confusa a las audiencias estadounidenses que a las europeas).

[631] Seymour Martin Lipset y Gary Marks, «How FDR Saved Capitalism», Hoover Institution, 30 enero de 2001, https://www.hoover.org/research/how-fdr-saved-

capitalism. Lipset y Marks escriben: «La crisis económica de la década de 1930 fue más severa en Estados Unidos que en cualquier otra sociedad grande, excepto Alemania. Presentó a los radicales con su mejor oportunidad de construir un tercer partido desde la Primera Guerra Mundial, pero el sistema constitucional y la forma brillante en la cual Franklin Delano Roosevelt cooptó a la izquierda evitaron esto. Los partidos socialista y comunista vieron cómo su apoyo se hundía precipitadamente en las elecciones de 1940. Estados Unidos emergió de la Gran Depresión como el país más antiestatista del mundo». Es este un argumento interesante, pero probablemente falso. El antiestatismo estadounidense ganó fuerza solo después de Richard Nixon. Véase la parte iii de este libro para nuestra argumentación sobre el aumento del antiestatismo republicano.

[632] Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 86.

[633] *Ibid.,* p. 85.

[634] *Ibid.,* pp. 86-87.

[635] *Ibid.,* p. 118.

[636] *Ibid.*

[637] Esto, por tanto, explica por qué posteriores conservadores intentan negar o minusvalorar los costes sociales de un problema como el cambio climático.

[638] Hayek, *The Road to Serfdom*, pp. 147-148.

[639] Hayek, *The Road to Serfdom*, pp. 148-149. Hayek intenta aclarar lo que considera que distingue las demandas legítimas de las ilegítimas de seguridad económica. En esencia, parece que aunque unas condiciones de penuria realmente inesperadas y excepcionales podrían requerir una intervención gubernamental, no ocurriría lo mismo con los altos y bajos normales del sistema basado en la competencia. Por ejemplo, es necesario que haya diferencias generales de salarios en un sistema que se basa en la competencia. Que se produzcan desajustes a causa de la automatización simplemente forma parte de la vida. Puede ser triste, incluso «trágico», pero no es motivo para que sea necesaria la intervención del Gobierno. Además, cualquier sistema de ingreso garantizado eliminaría los incentivos necesarios para que funcione la competencia (pp. 149-151). Aquí aparece el argumento sobre la importancia del sistema de precios: si no se pagan los empleos de manera diferente, los trabajadores no saben qué empleos están más valorados por la sociedad. Eso es cierto, pero presupone que los trabajadores tienen la libertad, el conocimiento y los recursos necesarios para cambiar de trabajo, algo que en 1944, normalmente, no era cierto (y puede que hoy tampoco lo sea). También presupone que el sistema de precios refleja correctamente el valor social, lo que, si comparamos maestros con cirujanos plásticos, podría no ser un supuesto defendible.

[640] *Ibid.,* p. 88 (la cursiva es nuestra).

[641] *Ibid.*

[642] *Ibid.*

[643] La FEE usó este argumento para defender que Hayek se habría opuesto a la Ley de Sanidad Asequible de 2010 (véase Brittany Hunter, «Hayek Warned Us About

Obamacare», 20 de octubre de 2017, https://fee.org/articles/hayek-warned-us-aboutobamacare/).

[644] Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 102.

[645] John Ranelagh, *Thatcher's People*, Londres: Flamingo, 1992, p. ix.

[646] Glenn Beck, «Camino de servidumbre», canal Fox News, 8 de junio de 2010, https://www.foxnews.com/story/glenn-beck-is-u-s-traveling-down-road-to-serfdom;Glenn Beck, «The Road to Serfdom», Fox News, 1 de enero de 2009, actualizado el 25 de mayo de 2015, https://www.foxnews.com/story/the-road-to-serfdom; Daniel Hannan, *The New Road to Serfdom: A Letter of Warning to America*, 1.ª ed., Nueva York: Harper, 2010; Bernard Harcourt, «How Paul Ryan Enslaves Friedrich Hayek's *The Road to Serfdom*», *Guardian*, 12 de septiembre de 2012, https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/sep/12/paul-ryan-enslaves-friedrich-hayek-road-serfdom; Rush Limbaugh, «Rush Limbaugh on Brooks, Hayek & Obama», *Taking Hayek Seriously* (blog), 25 de febrero de 2009; y «Ted Cruz: GOP Did "Weepingly Terrible Job" Defining Itself to Hispanics, Minorities», consultado el 16 de febrero de 2021, https://www.cruz.senate.gov/?p=news&id=391.

[647] Jeffrey M. Berry y Sarah Sobieraj, *The Outrage Industry: Political Opinion Media and the New Incivility,* Nueva York: Oxford University Press, 2016, p. 112. Véase Donald J. Boudreaux, «Learning to Love Inside Trading», *Wall Street Journal*, 24 de octubre de 2009, https://www.wsj.com/articles/SB10001424052748704224004574489324091790350.

[648] «NR's List of the 100 Best Non-Fiction Books of the Century», *National Review*, 17 de marzo de 2011, https://web.archive.org/web/20110317101120/http://old.nationalreview.com/100best/100_books.html.

[649] Véase también Harvey Cox, *The Market as God*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016. No son solo los ideólogos los que citan a Hayek como fuente de influencia e inspiración. Cuando Hayek recibió la Medalla de la Libertad Presidencial de Estados Unidos en 1991, el presidente George H. W. Bush dijo que *Camino de servidumbre* era un libro que «todavía emociona a los lectores de todas partes» (Gabriel Heaton, «F. A. Hayek and the Presidential Medal of Freedom», Sothebys, 8 de marzo de 2019, https://www.sothebys.com/en/articles/f-a-hayek-and-the-presidential-medalof-freedom). Unos pocos años antes, Ronald Reagan había recibido a Hayek en la Casa Blanca y le había regalado un conjunto de gemelos presidenciales. Larry Summers, presidente emérito de la Universidad de Harvard y antiguo secretario del Tesoro estadounidense con Obama, comparó a Hayek con Adam Smith y sugirió que la lección más importante de la ciencia económica era que «la mano invisible» del mercado «es más poderosa que la mano oculta» de la intervención del Gobierno. ¿Qué es lo que aprendió Summers de Hayek? «Pasarán cosas fruto de esfuerzos bien organizados sin dirección, controles, planes. Ese es el consenso entre los economistas. Ese es el legado de Hayek» (Summers, citado en Bruce G. Carruthers y Sarah L. Babb, *Economy/Society: Markets,*

Meanings, and Social Structure, Nueva York: SAGE Publications, 2013, p. 175). De hecho, el legado de Hayek es mucho más complejo que eso. Además de su utilización para justificar puntos de vista libertarios extremos, el exlibertario Centro Niskanen invoca a Hayek en su defensa del ingreso básico —que, irónicamente, Milton Friedman también apoyaba (Matt Zwolinski, «Hayek, Republican Freedom, and the Universal Basic Income», Centro Niskanen, 6 de noviembre de 2019, https://www.niskanencenter.org/hayek-republican-freedom-and-the-universal-basic-income/). Véase otra evaluación de Hayek del Niskanen en Jacob T. Levy, «The Shortcut to Serfdom», Centro Niskanen, 16 de mayo de 2017, https://www.niskanencenter.org/the-shortcut-to-serfdom/.

[650] La cita completa es: «ciertamente lo que ha ocurrido a lo largo de las décadas [recientes] de conservadurismo estadounidense, es que, ya sabes, lees *Camino de servidumbre*, lees a Hayek o a Von Mises. Vas a un par de conferencias en Cato y piensas que eres un libertario y que entiendes el mundo como resultado de esta impecable teoría del todo. A continuación, te sorprenderás a ti mismo defendiendo la privatización de las aceras […]» (Freddy Gray, «Tucker Carlson: "We Aren't Very Good at Talking about Death"», *Spectator*, 27 de marzo de 2020, https://spectator.us/life/tuckercarlson-interview-good-talking-death/.

[651] Nicholas Wapshott, *Keynes Hayek: The Clash that Defined Modern Economics,* Nueva York: W. W. Norton, 2011, p. 291; Harcourt, «How Paul Ryan Enslaves Friedrich Hayek's *The Road to Serfdom*».

[652] Bruce Caldwell también afirma esto en la introducción a su edición de 2003 de *The Road to Serfdom* (*Camino de servidumbre*), de Hayek.

[653] Caldwell, en la introducción a *The Road to Serfdom* (p. 2), ofrece una respuesta en el hecho de que Hayek enmendó sus puntos de vista en años posteriores y en cierta medida se volvió más «reaccionario». No cabe duda de que eso es cierto, pero nos parece más importante considerar qué versión de Hayek llegó a más personas. Lanny Ebenstein, en *Chicagonomics: The Evolution of Chicago Free Market Economics* (Nueva York: St. Martin's, 2015), sugiere en la p. x que tanto las posturas de Friedman como las últimas adoptadas por Hayek debían ser «desechadas por sus opiniones más jóvenes y más moderadas». Puede que Ebenstein tuviese razón, pero resulta interesante que, mientras que la mayoría de las personas se moderan con la edad, estos dos se radicalizaran.

[654] Ebenstein, *Chicagonomics*, p. 16.

[655] David P. Ramsey, «The Role of the Supreme Court in Antitrust Enforcement» (tesis doctoral), Baylor University, 2010, p. 135.

[656] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 1. Para conseguir un público estadounidense, los editores pensaron que necesitaban que un conservador prominente escribiese el prefacio, de modo que se lo pidieron primero al periodista y comentarista social conservador Walter Lippman y después a Wendell Willkie. Ambos declinaron la oferta. Chicago se decidió entonces por John Chamberlain, que en la década de 1930 había sido el principal crítico de libros del *New York Times.*

[657] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 41.

[658] Henry Hazlitt, «An Economist's View of "Planning"; Regimentation on the Fascist Model, Says Dr. Hayek, Can Evolve from It: *The Road to Serfdom* by Friedrich A. Hayek. With a Foreword by John Chamberlain. 250 pp. Chicago: University of Chicago Press. $2.75. "Planning"», *New York Times*, 24 de septiembre de 1944.

[659] En la medida en que el argumento de Hayek era una predicción, es justo apuntar que, solo unos pocos años después de que *Camino de servidumbre* fuese publicado, Suecia y otros países europeos experimentarían con el socialismo —y de hecho muchas personas considerarían que Suecia era socialista—, pero no terminaron asesinando a sus habitantes.

[660] George Orwell, «Review of the Road to Serfdom by F. A. Hayek, Etc», *George Orwell: As I Please, 1943–1945, The Collected Essays, Journalism and Letters of George Orwell*, vol. 3, 1.ª ed., San Diego: Harcourt, 1968.

[661] Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 136.

[662] Hayek no se refiere a la idea de Franklin D. Roosevelt de una «dictadura industrial».

[663] Esta cuestión es particularmente irónica, porque Hayek insiste en otro sitio en que «podría ser malo ser un engranaje en una máquina impersonal, pero es infinitamente peor si no podemos irnos de ahí…». Esa era precisamente la queja de los trabajadores estadounidenses en las ciudades empresariales (Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 138).

[664] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, pp. 23-24. Véase también John Maynard Keynes, *The Collected Writings*, ed. de Donald Moggridge, vol. 27, *Activities, 1940–46*, Londres: Macmillan, 1980, pp. 385-388.

[665] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 24.

[666] *Ibid.,* p. 2.

[667] *Ibid.,* p. 17.

[668] *Ibid.,* p. 23. Algunos han sugerido que Hayek sostenía el punto de vista de un «guarda nocturno» —la posición minimalista de que el papel del Estado es proteger a los ciudadanos contra la violencia, el robo y otras formas transgresoras por parte de otros ciudadanos, pero nada más—. La interpretación del «guarda nocturno» fue desarrollada en la década de 1970 por Robert Nozick en su influyente libro *Anarquía, Estado y utopía,* que es interpretado a menudo como una respuesta a su colega de Harvard John Rawls. Uno de los argumentos clave de Nozick es que si a una persona no le gusta la situación en la que se encuentra, siempre puede recoger e irse, un argumento que Milton Friedman también adopta y que es sobrecogedoramente arrogante. En cualquier caso, la defensa de Hayek de la seguridad social y de medidas preventivas contra la contaminación refuta la interpretación del guardián nocturno.

[669] Este argumento fue destacado en la década de 1970 por el economista Paul Samuelson; véase Andrew Farrant y Edward McPhail, «Hayek, Samuelson, and the Logic of the Mixed Economy?», *Journal of Economic Behavior and Organization,* 69, 2009, pp.

5-16.

[670] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 282. Ella se refiere aquí más en general a la filosofía del libre mercado de finales de la década de 1940, pero el libro de Hayek era la expresión más notable de esa filosofía en esa época.

[671] Según su biógrafo, la relación de Mises con la NAM comenzó en 1943, y después trabajó para ellos como consultor. Si esta es la conexión más antigua, entonces la NAM desarrolló la tesis de la indivisibilidad al menos seis años (1937) antes de que Mises empezase a trabajar para ellos, y el uso de Hayek por parte de la NAM fue, en ese sentido, un matrimonio intelectual de conveniencia. Por otro lado, es posible que los miembros de la NAM conocieran los argumentos de Mises a través de Henry Hazlitt. El libro de Mises *El socialismo* fue publicado en inglés en 1936. Hazlitt hizo una recensión del mismo para el *New York Times* en 1938, por lo que es probable que Hazlitt discutiese estas ideas con asociados suyos en la NAM durante esos años. Para el trabajo de Hazlitt sobre Mises, véase Boettke, «The Significance of Mises's "Socialism"». El Instituto Mises destaca la relación entre Hazlitt y Mises, pero no nos da la fecha en la que se conocieron («Henry Hazlitt», texto, Instituto Mises, 20 de junio de 2014, https://mises.org/profile/henry-hazlitt): «Mientras trabajaba en el *New York Times*, conoció al economista emigrado Ludwig von Mises, cuyo trabajo había admirado Hazlitt. Hazlitt y Mises se hicieron amigos. Mises estaba entusiasmado por las andanadas editoriales de Hazlitt contra la planificación gubernamental y a menudo consultaba a Hazlitt sobre cuestiones editoriales y política contemporánea. Se dice que Hazlitt llegó incluso a preparar, a petición de Mises, una versión de *La acción humana* como la habría escrito un periodista. Mises se lo agradeció, pero rechazó la mayoría de los cambios». Hazlitt fue más adelante uno de los fundadores del Instituto Mises. Hazlitt y Mises probablemente se conocieron en 1940 (https://reason.com/1984/12/01/interview-with-henry-hazlitt/).

[672] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 19.

[673] Encyclopædia Britannica, en la entrada «Max Eastman, American Writer», 8 de enero de 2021, https://www.britannica.com/biography/Max-Eastman.

[674] J. Y. Smith, «DeWitt Wallace, 91, Dies», *Washington Post*, 1 de abril de 1981, https://www.washingtonpost.com/archive/local/1981/04/01/dewitt-wallace-91-dies/617d74dc-4f2a-49d5-899a-d22389f33b12/.

[675] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 19. Sobre las bajas expectativas puestas en este libro en University of Chicago Press, véase Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 41.

[676] Las tropas que luchaban contra Franco eran muchas cosas, pero no eran fascistas. Sobre los comunistas alemanes y el Batallón Thaelmann, que lucharon contra los fascistas en la guerra civil española, véase «Thaelmann Battalion», Spartacus Educational, consultado el 11 de marzo de 2021, https://spartacus-educational.com/SPthaelmann.htm. Entre las muchas canciones populares de la guerra civil española estaba «Freiheit!», que ensalzaba al Batallón Thaelmann. En Pete Seeger y su grupo, *Song*

of the Spanish Civil War, vol. 1, Folkways Records, 1961, una de las estrofas decía: «Que suenen los tambores, preparad las bayonetas (carga). / Adelante, marchemos, la victoria es nuestra recompensa. / Con nuestra bandera roja, aplastad sus columnas. / Batallón Thaelmann. Preparados, adelante». (Irwin Silber y Fred Silber, *Folksinger's Wordbook*, Nueva York: Oak Publications, 1973, p. 304).

[677] Hayek, *The Road to Serfdom: Reader's Digest Condensed Version*, p. 2.

[678] *Ibid.,* p. 19.

[679] *Ibid.,* p. 13.

[680] *Ibid.,* p. 2.

[681] *Ibid.,* pp. 14 y 4.

[682] *Ibid.,* p. 12. La idea de que la libertad es un concepto especialmente anglosajón es antigua: se puede encontrar en Jefferson, en Ralph Waldo Emerson y en Albert Beveridge, por nombrar solo a unos pocos. Pero ese pedigrí no hace que sea cierta. En la medida en que la democracia tiene sus raíces (así como su nombre) en la antigua Grecia, el concepto de ciudadanos libres no puede decirse que sea particularmente anglosajón.

[683] Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 156.

[684] La Ley Federal de Estándares Laborales Justos de 1938 —con mucho, considerada el mayor logro legislativo del New Deal— establecía la semana laboral de cuarenta y cuatro horas, prohibía el trabajo infantil y establecía un salario mínimo de veinticinco centavos la hora, que se incrementó a cuarenta centavos en siete años. Se podría argumentar que un salario mínimo interfería en la competencia, pero esto no era cierto siempre que el salario mínimo se aplicase equitativamente.

[685] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 20.

[686] Para las opiniones de Hayek sobre estas cuestiones, véase Naomi Beck, *Hayek and the Evolution of Capitalism,* Chicago: University of Chicago Press, 2018, p. 5.

[687] Hayek, *The Road to Serfdom: Reader's Digest Condensed Version*, p. 111. El debate original está en Hayek, *The Road to Serfdom*, cap. 11. ¡Qué irónico que Hayek incluyese una crítica a la propaganda y acabase reclutado como propagandista del capitalismo! Quizá Hayek anticipó que le podrían criticar por esta aparente hipocresía, porque a continuación explicó que es la propaganda *totalitaria* la que es inaceptable, porque «en un Estado totalitario […] toda la propaganda sirve al mismo objetivo» (p. 171). Aun así, mucho de lo que dice Hayek se puede aplicar completamente a la NAM, como por ejemplo la idea de que «el proceso de crear un mito para justificar su acción no tiene que ser consciente» (p. 173). No obstante, como vimos en el capítulo 3, para la NAM era un proceso ciertamente consciente.

[688] «The Essence of the Road to Serfdom (in Cartoons!)», 7 de agosto de 2015, https://fee.org/articles/the-essence-of-the-road-to-serfdom-in-cartoons/. Si a Hayek le molestó la simplificación de sus argumentos, eso no le impidió seguir trabajando con la NAM. En 1961, participó en una conferencia patrocinada por la NAM sobre el «Significado espiritual y moral de la libre empresa». Véase «Proceedings of a Symposium

with Felix Morley, Herrell de Graf, F. A. Hayek, John Davenport», 6 de diciembre de 1961, carpeta Publicaciones, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Véase también F. A. Hayek: «The Moral Element in Free Enterprise», Fundación para la Educación Económica, 1 de julio de 1962, https://fee.org/articles/the-moral-elementin-free-enterprise/.

[689] «The Road to Serfdom in Cartoons», publicado originalmente en 1945 en la revista *Look* y más tarde reproducido en un cuadernillo publicado en Detroit por General Motors, en la colección Thought Starter (n.º 118), https://cdn.mises.org/Road%20to%20Serfdom%20in%20Cartoons.pdf.

[690] Las ironías son interminables y desgarradoras. Cuando estábamos escribiendo este libro, nos dimos cuenta de que la FEE ilustra el sitio donde comentan el tebeo de *Look* con el *Guernica* de Picasso (ya no es así). Picasso era, por supuesto, una persona de izquierdas que odiaba a Franco y a sus aliados de la industria. «The Essence of the Road to Serfdom (in Cartoons!)», 7 de agosto de 2015, https://fee.org/articles/the-essence-of-the-road-to-serfdom-in-cartoons/.

[691] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 22.

[692] *Ibid.*

[693] *Ibid.* (la cursiva es nuestra).

[694] Robert Manduca, «Selling Keynesianism», *Boston Review*, 9 de diciembre de 2019, https://bostonreview.net/class-inequality/robert-manduca-selling-keynesianism.

[695] Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 16.

[696] Albert Hunold, «How Mises Changed My Mind», *Mont Pelerin Quarterly,* III, n.º 3, p. 16, octubre de 1961, https://mises.org/library/how-mises-changed-my-mind.

[697] George H. Nash, citado en Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 16. Nash escribiría a continuación *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*. Véase también Nancy MacLean, *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America*, Nueva York: Viking, 2017.

[698] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 45.

[699] Janek Wasserman, *The Marginal Revolutionaries: How Austrian Economists Fought the War of Ideas,* New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2019, p. 197.

[700] *Ibid.*

[701] Citado en Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 16.

[702] Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, pp. 22-24. Lo hemos resumido.

[703] Aquí podemos ver un elemento de la hostilidad conservadora a la «administración estatal» y cualquier «sumisión a los organismos públicos». Esto arroja una luz adicional sobre el rechazo republicano a convocar audiencias para el juez Merrick Garland, nominado por el presidente Barack Obama para el Tribunal Supremo en 2016. Aunque los demócratas defendían a Garland como moderado, lo que en muchos aspectos era, también era un fuerte defensor de la sumisión a la interpretación legislativa

de los organismos públicos (James B. Stewart, «On Business Issues, Republicans Might Want a Justice Garland», *New York Times*, sección Empresa, 24 de marzo de 2016, https://www.nytimes.com/2016/03/25/business/on-business-issues-republicans-might-want-a-justice-garland.html). Por otro lado, las acciones de los republicanos sugerían que no se habrían denegado audiencias a cualquier nominado por Obama. La hostilidad de la derecha a cualquier sumisión a los organismos gubernamentales también jugó un papel importante en *West Virginia v. EPA*, que negó la legitimidad de la agencia para regular los gases de efecto invernadero. Véase https://www.supremecourt.gov/opinions/21pdf/20-1530_n758.pdf.

[704] Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, pp. 24-25.

[705] *Ibid.,* p. 25.

[706] *Ibid.,* p. 28.

[707] Plehwe sugiere que los valores compartidos clave eran la libertad económica y el individualismo, la afirmación de los estándares morales y «lo que posiblemente es sorprendente para muchos críticos, unos estándares sociales mínimos». Lo que notablemente faltaba eran los derechos valorados tradicionalmente por los liberales, como el derecho a formar asociaciones y la libertad de prensa (Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, pp. 25-26).

[708] Wasserman, *The Marginal Revolutionaries*, p. 197. Según Caldwell, Luigi Einaudi —que era entonces el gobernador del Banco de Italia— tenía pensado asistir a la primera reunión, pero por alguna razón no lo hizo (Bruce Caldwell, «Mont Pèlerin, 1947», en el cap. 6 de *The Mont Pelerin Society, 1980–2020,* un Congreso Especial de la Institución Hoover, https://www.hoover.org/sites/default/files/research/docs/mps_caldwell.pdf). No obstante, en 1951, cuando ya era presidente electo de Italia, se unió como miembro, desmintiendo así el ideario de la sociedad (como señala Dieter Plehwe) de «rigurosa renuncia al activismo político» (Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 22).

[709] Nueve de los académicos becados por la Fundación Earhart han ganado el Premio Nobel de Economía, y otros, como Milton Friedman y George Stigler, gozaron de algún tipo de apoyo de Earhart. La fundación cerró en 2016. Sus activos llegaron a ser de 95 millones de dólares (Kari Barbic, «Harry Earhart», Mesa Redonda Filantrópica, consultada el 13 de marzo de 2021, https://www.philanthropyroundtable.org/almanac/people/hall-of-fame/detail/harry-earhart). Earhart creía que «el sistema estadounidense de empresa competitiva, libre, basado en la ética cristiana, era la forma más alta de organización social de la historia». Apoyaban a académicos que argumentaban, con respecto al sida, «que el valor de la intervención pública y la investigación médica es a menudo exagerado, especialmente teniendo en cuenta que la epidemia se limita en gran medida a "hombres homosexuales" y drogadictos» (Avner Ahituv, V. Joseph Hotz y Thomas Philipson, «Will the AIDS Epidemic Be Self-Limiting? Evidence on the Responsiveness of the Demand for Condoms to the Prevalence of AIDS», Working Papers,

Harris School of Public Policy Studies, Universidad de Chicago, enero de 1994, https://ideas.repec.org/p/har/wpaper/9401.html). La Fundación Earhart había sido también uno de los principales apoyos del Instituto de la Empresa Americana y del Instituto George C. Marshall («Exxon Secrets Factsheet: George C. Marshall Institute», Exxon Secrets). Para más información sobre el Instituto Marshall, véase Oreskes y Conway, *Merchants of Doubt* [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez].

[710] Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 15.

[711] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 44.

[712] *Ibid.*

[713] *Ibid.*

[714] Véase Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 22, sobre la renuncia de Hayek a objetivos políticos. Véase también Phillips-Fein, *Invisible Hands*, para más información sobre los objetivos políticos de Crane, Luhnow y otros.

[715] Wasserman, *The Marginal Revolutionaries*, p. 199.

[716] Nash, en *The Conservative Intellectual Movement*, argumenta que el tradicionalismo a menudo entraba en colisión con el fundamentalismo de mercado, puesto que los mercados pueden trastocar o incluso destruir los valores tradicionales. Véase también Burgin, *The Great Persuasion,* introducción.

[717] Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper*, Nueva York: Simon & Schuster, 2016, p. 348.

[718] Quinn Slobodian, *Globalists: The End of Empire and the Birth of Neoliberalism*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2018, p. 2 [trad. cast.: *Globalistas*, Capitán Swing, 2021].

[719] *Ibid.*, p. 15. Slobodian argumenta que esto está vinculado a la descolonización y al imperativo de evitar que la voluntad popular prevaleciese en los recién liberados Estados postcoloniales. También ayuda a explicar las tendencias autoritarias de personas como Rose Wilder Lane, y por qué Hayek y Friedman apoyaron la dictadura militar de Augusto Pinochet en Chile.

[720] Ralf Ptak, «Neoliberalism in Germany», *The Road from Mont Pélerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 101.

[721] Keith Tribe, «Liberalism and Neoliberalism in Britain, 1930–1980», *The Road from Mont Pélerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, pp. 68-69.

[722] François Denord, «French Neoliberalism and Its Divisions: From the Colloque Walter Lippmann to the Fifth Republic», *The Road from Mont Pélerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 49. Sobre la influencia de Lippman en

Hayek, véase Carter, *The Price of Peace.*

[723] Denord, «French Neoliberalism», p. 49.

[724] Véase Tribe, «Liberalism and Neoliberalism», p. 75, sobre esta cuestión. Argumenta que la diferencia clave es la inversión de la relación entre la política y la economía: el liberalismo clásico concebía la libertad en términos de derechos individuales. El neoliberalismo ve la garantía de la libertad en la «impersonalidad de las fuerzas del mercado».

[725] Denord, «French Neoliberalism», p. 49.

[726] Burgin, *The Great Persuasion*, pp. 9-11.

[727] Vinod Thomas, «The Danger of Dismissing Market Failures», *Brookings* (blog), 12 de julio de 2017, https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/07/12/the-danger-of-dismissing-market-failures/. Para un ejemplo reciente de negar o minimizar los fallos del mercado, véase Tim Worstall, «Nick Stern is Wrong; Climate Change Is Not the Largest Market failure the World Has Ever Seen», *Forbes*, 25 de enero de 2015, https://www.forbes.com/sites/timworstall/2015/01/25/nick-stern-is-wrong-climate-change-is-not-the-largest-market-failure-the-world-has-ever-seen/. Worstall considera que el cambio climático no es un fallo del mercado, porque no hay un mercado de emisiones. Por tanto, no es un fallo del mercado, sino una «ausencia de mercado». Eso es un sofisma. Los mercados, operando bajo condiciones legales, han creado un problema que los mismos mercados no han solventado; esta es la definición misma de fallo del mercado. No hay un mercado de emisiones porque no hay demanda para ello; las emisiones no tienen un valor positivo. Son externalidades, algo que fue identificado por Pigou y Coase hace décadas. Se le llame fallo del mercado o un fallo de los mercados, al final es lo mismo, especialmente si la solución es que intervengan los Gobiernos para crear mercados de carbono. Los fallos del capitalismo son a menudo minimizados con argumentos sobre que el capitalismo no era lo suficientemente puro, que era capitalismo de amiguetes, etnocapitalismo o capitalismo estatista. En otras palabras, que no era realmente capitalismo. De manera que, en la práctica, los fallos se atribuyen a una desviación.

[728] Denord, «French Neoliberalism», p. 49.

[729] Cox, *The Market as God*, p. 15.

[730] Jonathan Haidt, citado en James Hoggan y Grania Litwin, *I'm Right and You're an Idiot: The Toxic State of Public Discourse and How to Clean It Up*, Gabriola Island, Columbia Británica: New Society Publishers, 2016, p. 39.

[731] Cox, *The Market as God*, p. 15.

[732] Margaret Atwood, *Payback: Debt and the Shadow Side of Wealth Management*, Toronto: House of Anansi Press, 2008, p. 180.

[733] Hacker y Pierson, *American Amnesia*, p. 170.

[734] Burgin, *The Great Persuasion*, p. 11.

[735] Naomi Oreskes, *Science on a Mission.*

[736] Nuestro argumento en este caso, por tanto, complementa, pero en cierta medida también critica, estudios previos, que casi siempre han destacado el apoyo financiero de Luhnow y Crane, pero lo han presentado como parte del «telón de fondo» de la historia.

06

El gran mito se va al Oeste

Aunque millones de personas se encontraron con *Camino de servidumbre* —o con una versión— a través de la adaptación del *Reader's Digest*, el libro de Friedrich von Hayek seguía siendo un texto frío y erudito. En ese sentido, no era adecuado para lograr una gran audiencia en Estados Unidos, y ciertamente no era apropiado para los niños. Para que las ideas libertarias arraigaran, tendrían que lograr una audiencia de masas —especialmente de las generaciones más jóvenes— a través de otros canales. De hecho, años antes de que el libro de Hayek viese la luz, una versión más atractivamente presentada del mito del libre mercado ya estaba circulando con gran éxito. Era en parte el trabajo de una periodista en gran medida olvidada llamada Rose Wilder Lane.

En las décadas de 1920 y 1930, Lane escribió para importantes revistas, como *Reader's Digest*, el *Saturday Evening Post*, el *Ladies' Home Journal*, *Good Housekeeping* y la popular revista californiana sobre estilo de vida *Sunset*. También publicó relatos cortos, ficción romántica, varias novelas que se vendieron bien y una biografía en la que mostraba su admiración por Herbert Hoover.[737] Lane afirmaba que se había «llevado bien» con Jack London, Charlie Chaplin, Henry Ford, Sinclair Lewis; con el periodista y locutor de radio Lowell Thomas; e incluso con Lev Trotski.[738] También afirmaba que había estado a punto de sucumbir a los atractivos del comunismo cuando era joven por la influencia del periodista estadounidense John Reed (autor del relato *Diez días que*

sacudieron el mundo, como testigo directo de la Revolución bolchevique). Pero explicaba que vio la luz en un viaje por Europa en la década de 1920, donde fue testigo de primera mano de los desastrosos resultados de las ideas «socialistas-comunistas». Poco después, se había dado cuenta de «lo que había que hacer». «Lo que había que hacer» era defender una doctrina completamente opuesta al comunismo: un individualismo radical, criptoanarquista, que veía en el Gobierno un enemigo del pueblo.[739]

Los académicos han cuestionado el relato de Lane: los detalles que ofrece para apoyar sus afirmaciones de que una vez estuvo peligrosamente cerca de convertirse al comunismo son o bien confusos o demostrablemente incorrectos. En una ocasión, afirmó que había sido testigo de la fundación del Partido Comunista de Estados Unidos, en una época en la que, en realidad, ella estaba en Mansfield (Misuri).[740] Su biógrafa reconocía que su presentación como izquierdista reformada era un «montaje», pero minimizó esta y otras tergiversaciones calificándolas de insignificantes y argumentó que Lane simplemente estaba «distorsionando un poco su propia biografía personal».[741] Sin embargo, no eran tan insignificantes, porque el relato de la izquierdista que ve la luz formaba parte de su imagen de independencia e integridad intelectual. Además, Lane también tergiversó sus relaciones con otros personajes. Es dudoso que se llevase bien con Chaplin: como resultado de unas biografías «mutiladas» que escribió sobre él, London y Ford, la amenazaron con demandarla judicialmente en dos ocasiones.[742] En 1933, escribió un artículo de encargo para el *Saturday Evening Post* firmado como «Un comerciante de grano», algo que era, francamente, fraudulento.[743] La historia, narrada en primera persona, pretendía ser un relato real: «Vi cómo ocurrió […]. Me llegaron las noticias […] conduje a mi oficina […]. Fue la cosa más sorprendente que había visto nunca […]». Pero Rose nunca fue comerciante de grano, y su experiencia en una granja terminó cuando tenía once años.[744]

Lane odiaba a la administración Roosevelt hasta tal punto que llegó a describir, en una carta a su editor, una fantasía en la que viajaba a Washington a asesinar al presidente antes de que se convirtiese en un nuevo Hitler (la Liga por la Libertad Americana había usado una retórica similar).[745] El *Saturday Evening Post* compartía la constante y desmedida hostilidad de Lane hacia Franklin D. Roosevelt, los intelectuales y los izquierdistas de todo pelaje; en 1936, Lane redactó un «Credo» para este periódico que la FEE publicaría más tarde como un folleto titulado *Dadme libertad*. Este manifiesto personal comenzaba con una crítica al bolchevismo y a los fallos de la Rusia comunista, y a continuación pasaba a realizar un extenso ataque al concepto mismo de Gobierno. «El

Gobierno» como tal, argumentaba, no puede existir. Lo único que puede existir es un hombre o unos pocos hombres ejerciendo poder sobre otros hombres.[746] ¿Qué es la libertad?, se pregunta Lane. ¿Qué significa ser «verdaderamente libre»? Su respuesta era que, en Estados Unidos, somos verdaderamente libres y que nuestro éxito material es el resultado de haber adoptado la libertad, que se manifiesta a través de la «anarquía del individualismo».[747] Pero somos incapaces de comprender esta verdad —que nuestro éxito es el producto exclusivo de nuestra autonomía e iniciativa individuales—. En lugar de ello, sucumbimos a la creencia errónea de que necesitamos al Gobierno para que haga cosas para nosotros, y por ello nos sometemos a un colectivismo que avanza sigilosamente, cuya manifestación es el New Deal.[748]

Sin embargo, el «Credo» no es la creación más influyente de Lane. En la época en la que estaba desarrollando su filosofía, también estaba ayudando a su madre a reconstruir su historia familiar para un proyecto literario. El nombre de su madre era Laura Ingalls Wilder. A través de una complicada (y durante muchas décadas escondida) colaboración, las dos producirían algunos de los libros infantiles del siglo XX más apreciados en Estados Unidos, obras de ficción libertaria que rivalizarían con las novelas de Ayn Rand en su atractivo comercial e impacto intelectual: la serie de novelas *La casa de la pradera*.

Ambientadas en el período posterior a la guerra civil de Estados Unidos hasta 1885, las novelas de *La casa de la pradera* fueron comercializadas como la historia real de Laura Ingalls Wilder. Relatan las aventuras de la familia Ingalls en Wisconsin, los territorios de Kansas y Dakota, y Misuri. Durante décadas, los lectores se emocionaron ante las historias sobre la vida de los colonos vista a través de los ojos de una joven y se vendieron más de sesenta millones de ejemplares en cuarenta y cinco idiomas.[749] La ayuda de búsqueda de la Biblioteca Presidencial Hoover —que atesora las cartas entre Hoover y Rose Wilder Lane— identifica los libros de *La casa de la pradera* como una descripción «en ocho volúmenes de la infancia en la frontera norteamericana».[750] Pero, aunque las historias tienen cierta base en sucesos reales, fueron profundamente modificadas por Lane, que conjuró sus mitos libertarios a partir de la realidad mucho más complicada de la familia Ingalls.

Los relatos de comienzos del siglo XX sobre el Oeste norteamericano estaban casi siempre repletos de mitos, y la serie de *La casa de la pradera* no era una excepción. Uno de ellos era el mito del Oeste como una tierra vacía o «libre».[751] El famoso ensayo de 1893 de Frederick Jackson Turner «El significado de la frontera en la historia americana» afirmaba que la existencia de «tierras libres» en

el Oeste había servido como «válvula de escape» para el este industrializado y sus oleadas de inmigrantes. La frontera, un límite dinámico entre «el salvajismo y la civilización» había conformado una identidad estadounidense única, en la cual unas personas vigorosas y autosuficientes encontraron su sitio en una tierra en expansión. Para Turner, la frontera se había «cerrado» hacia 1890 —cuando el superintendente del Censo declaró que «el área no colonizada está tan fragmentada por colonias independientes que apenas puede decirse que exista una línea de frontera»—, un cierre que supuso un cambio monumental en la identidad y la cultura estadounidenses.[752] La lucha armada de los nativos norteamericanos también finalizaría en 1890 con la ignominiosa matanza de hombres, mujeres y niños lakotas en las orillas del arroyo de Wounded Knee, en Dakota del Sur, no muy lejos del actual Museo Laura Ingalls.[753]

Otro era el mito de que en la frontera se reunían trabajadores diligentes y de alta calidad. De hecho, Turner ha mostrado que los pioneros originales eran un grupo de lo más impaciente, muchos de los cuales llevaron a cabo prácticas agrícolas insostenibles, de modo que permanecieron en sus tierras solo unos pocos años antes de venderlas y trasladarse a otro sitio. «La competencia por las tierras vírgenes, baratas y fáciles de roturar de la pradera obligó a los granjeros a desplazarse hacia el oeste hasta agotar el suelo en una nueva frontera, o bien a adoptar cultivos intensivos», escribió Turner.[754] Era una «economía de la bonanza», donde nadie invertía en un crecimiento lento y sostenido. Un tercer mito era que estos pioneros lo hicieron todo solos, con poca o ninguna ayuda del Gobierno. El papel del Ejército de Estados Unidos, por ejemplo, que desplazó y asesinó a los habitantes originales de esas tierras, fue eliminado en esta narrativa de trabajo duro y recompensas justas. Los hechos de la biografía de Laura Ingalls Wilder revelan las lagunas y distorsiones de cada uno de estos mitos.

Laura Ingalls nació en 1867, hija de Charles y Caroline Ingalls, en su pequeña granja cerca del lago Pepin, en Wisconsin. Era la segunda de cinco hijos —cuatro niñas y un niño que no sobrevivió a la infancia—. La familia no pasó allí mucho tiempo, y se trasladó en primer lugar a Misuri a mediados de 1869 y después, ese mismo año, a tierras de la Reserva Reducida de los Osages, cerca de Independence, en Kansas. Ahí es donde transcurre la tercera (y más famosa) de las novelas, *La casa de la pradera*. Charles Ingalls se estableció allí para obtener derechos de ocupación sobre la tierra. Era parte de un movimiento más amplio inspirado por la participación del Gobierno federal en el desarrollo de los ferrocarriles: cuando el Gobierno liberó nuevas tierras para la colonización, estas muchas veces fueron acaparadas por las compañías ferroviarias, que luego podían revenderlas a un precio mayor. Sin embargo, los blancos que ya hubiesen

ocupado tierras podían reclamarlas a menor precio. Por supuesto, estas tierras en la mayoría de los casos ya estaban ocupadas por nativos norteamericanos. En el caso de los Ingalls, los dividendos reales se obtendrían cuando las tropas federales expulsaran al pueblo osage y la tierra fuese «legalmente» abierta a los colonos.

El Congreso aprobó la ley que permitía la colonización de la tierra de los osages en octubre de 1870 y la compra se permitió en la primavera de 1871. Pero Charles, para entonces, había desarraigado de nuevo a su familia. Se había extendido el rumor de que el Gobierno federal trasladaría a los colonos, no a los osages; mientras tanto, el comprador de su granja de Wisconsin dejó de pagar, por lo que Charles necesitaba volver a tomar posesión de ella.[755] La familia volvió al lago Pepin en algún momento de la primavera de 1871. El primer libro de la serie, *La casa del bosque*, refleja este segundo período de su vida cerca del lago Pepin.[756]

En 1874, la familia se trasladó de nuevo. El año anterior, la caída del precio de los productos agrícolas había afectado a las acciones de los ferrocarriles, lo que llevó a una crisis financiera. Charles había pedido prestado dinero para comprar equipo y semillas, y ahora se vio obligado a vender la granja para pagar sus deudas. En mayo de 1874, se establecieron en una primitiva choza al lado del río Plum, cerca de Walnut Grove, en Minesota. Charles reclamó 172 acres cerca del ferrocarril, por los que finalmente pagaría 431 dólares.[757]

La experiencia del río Plum fue desastrosa. Una plaga de langostas de las Montañas Rocosas destruyó las cosechas de Charles; la Laura adulta narraría esta plaga en su cuarto libro, *A orillas del río Plum*.[758] Charles se vio obligado a trabajar como asalariado recolectando cosechas para otros granjeros al este del río Misisipi (que se habían librado de la langosta). Cuando se desató un fuego en la pradera mientras estaba trabajando fuera, los vecinos ayudaron a salvar la casa que Charles había construido para su familia.

Charles Ingalls trabajó duro, pero tuvo mala suerte. La plaga de langosta «supuso el peor y más grande desastre natural sufrido nunca por el país», según un análisis reciente.[759] Los estados casi no proporcionaron ayuda, y cuando lo hicieron iba acompañada de unos duros requisitos, como tener que vender todo el ganado. Los que aceptaban la ayuda, además, eran humillados, porque tanto los periódicos como los funcionarios desacreditaban a quienes recibían estos fondos como una forma de debilitar su «independencia» y fomentar la «indolencia».[760] Charles trasladó a su familia de la granja a Walnut Grove en el invierno de 1875, pero para recibir algo de harina y semillas se vio obligado a firmar una degradante declaración de que carecía de medios. Vendió la

propiedad por cuatrocientos dólares y se trasladó con su familia a Burr Oak, en Iowa.

Este nuevo traslado alejó a Charles del trabajo agrícola durante un tiempo y es una parte de la infancia de Laura Ingalls que no aparece en las novelas. Charles encontró trabajo como gestor de un hotel, con ayuda de su mujer y sus hijas, pero la cosa no funcionó y Charles pasó a trabajar en una fábrica de piensos.[761] A mediados de 1877, la familia volvía a deber dinero, esta vez a su casero y al médico que había atendido el parto de su última hija; Charles y su familia huyeron ignominiosamente en mitad de la noche. Regresaron a Walnut Grove, que todavía sufría los efectos de la depresión de 1873. Charles y sus hijas mayores cogieron trabajos ocasionales y Charles logró finalmente construir una casa para la familia sobre un terreno arrendado. Pronto contrajeron nuevas deudas médicas. Después de varios brotes de enfermedad, la hermana mayor de Laura, Mary, se quedó ciega.[762] Ciertos contactos familiares consiguieron para Charles un nuevo empleo a finales de ese año gestionando el salario de una cuadrilla del ferrocarril en el Territorio de Dakota. En septiembre de 1879, trasladó a su familia a un campamento ferroviario en lo que más tarde sería Dakota del Sur.

En los meses siguientes, Charles construyó un almacén para reforzar una reclamación sobre una tierra antes de que fuese puesta a la venta en abril de 1880 (cuando surgió la población de De Smet). Vendió poco tiempo después este almacén y construyó uno mayor al otro lado de la calle. La familia pasó varios inviernos viviendo en él, mientras Charles intentaba una vez más dedicarse a la agricultura y reclamar una granja a una milla del pueblo. También alquiló zonas del almacén (la Laura adulta seguiría la narración de su infancia con el traslado a las Dakotas en la novela *En las orillas del lago de la Plata*). Las cosas fueron relativamente bien hasta el brutal invierno de 1880-1881. El último tren llegó al pueblo a comienzos de enero de 1881, pero ningún otro atravesaría la nieve hasta mayo. La comida y el combustible se agotaron. Al final, una pareja de chicos de la localidad fueron en trineo a una granja a doce millas del pueblo para comprar grano. Su exitoso regreso se relata en la novela *El largo invierno*. Cuatro años después, con diecinueve años, Laura se casaría con uno de esos chicos.

Laura y su marido, Almanzo Wilder, se trasladaron a una casa que este había construido en una zona boscosa que había reclamado cerca de De Smet. Muchos colonos creían que los árboles frenaban la fuerza del viento y atraían más lluvias, lo que facilitaría que las áreas áridas pudiesen ser roturadas. Para «demostrar» una reclamación de una zona boscosa, había que plantar cuarenta acres de árboles y mantenerlos durante una década.[763] Almanzo había comenzado ese

proceso. También había reclamado una granja, en la cual plantó trigo para vender y avena para alimentarse. Pero las cosas no les fueron bien a los recién casados. El tiempo durante el primer verano de matrimonio fue seco y la cosecha de trigo resultó escasa. El segundo verano fue peor: Almanzo tuvo una buena cosecha de avena, pero antes de segar el trigo una granizada lo destruyó por completo. Había contraído préstamos para comprar maquinaria y equipo, y ahora no podía devolver la deuda. Laura y Almanzo acabarían alquilando su casa y trasladándose a una choza en la granja que reclamaban. En esa choza nació su hija Rose en diciembre de 1886.[764]

El verano de 1887 fue una vez más seco y la cosecha de Almanzo fue de nuevo escasa. Entretanto, en diciembre Charles Ingalls abandonó su sueño de ser granjero independiente y volvió con su familia a De Smet.[765] En febrero de 1888, serían los sueños de Laura y Almanzo los que se harían añicos debido a la difteria. Laura se recuperó, pero las piernas de Almanzo quedaron muy debilitadas (Laura le culpó de su minusvalía, porque creía que era el resultado de haber realizado demasiados esfuerzos en el pasado). Debido a esa debilidad, Almanzo no podía trabajar ambas propiedades, por lo que vendieron la granja y se trasladaron a la casa en medio del bosque.[766]

El *boom* de Dakota, en el que habían participado los Ingalls y los Wilder, era insostenible, porque el clima era demasiado seco para el tipo de agricultura que se practicaba en la década de 1880. En su famoso estudio del Gran Desierto de Estados Unidos (lo que ahora llamamos eufemísticamente las Grandes Llanuras), el geólogo y explorador John Wesley Powell señalaba que la agricultura de secano no podía funcionar en un clima árido y, en todo caso, se necesitaría mucho más que los ciento sesenta acres establecidos por la Ley Agraria de 1862. Una agricultura de irrigación podría funcionar, pero eso requeriría que la colonización estuviese junto a los ríos (más que al lado de los ferrocarriles). Y requeriría un modelo cooperativo de desarrollo para construir los necesarios sistemas de irrigación.

Los promotores de la colonización pusieron en su punto de mira a Powell y su *Report on the Lands of the Arid Region of the United States* (Informe sobre las tierras de la región árida de Estados Unidos), escrito en 1878. «Con una campaña comparable a la actual negación del cambio climático por parte de las corporaciones, los grandes negocios y sus legisladores a sueldo desecharon el análisis de Powell», escribe la biógrafa de Wilder, Caroline Fraser.[767] Esos mismos promotores también fomentarían un individualismo maximalista. Hablando sobre el «fracaso» económico de los nativos norteamericanos, el senador de Massachusetts Henry Dawes comentó en 1885: «Han llegado a lo

máximo de lo que son capaces, porque su propiedad es comunitaria […]. No hay emprendimiento para hacer que tu casa sea mejor que la de tus vecinos. No hay egoísmo, que es lo que está en la base de la civilización».[768] Los periódicos del este y el oeste también dieron una gran publicidad al impulso colonizador, con el resultado predecible de que cientos de miles siguieron a los Ingalls al Territorio de Dakota en la década de 1880, reclamando alrededor de 41 millones de acres.[769]

El *boom* de Dakota empezó a desinflarse en 1889 y la implosión golpearía de lleno a los Wilder. En el área de De Smet solo se produjeron la mitad de las precipitaciones habituales ese verano y una ola de calor mató los árboles de Almanzo. Eso significaba que debían abandonar la reclamación de esa zona boscosa o directamente comprarla, puesto que la supervivencia de los árboles era un requisito para «demostrar» la reclamación, según la ley. Abril de 1889 también fue testigo de vastos incendios en la pradera.[770] En julio o a principios de agosto, Laura tuvo su segundo hijo, un niño que no vivió lo suficiente para ser bautizado.[771] Entonces, en agosto, la casa se quemó. Laura había cargado el horno de la cocina con heno, se alejó un poco y cuando volvió se encontró la casa en llamas. Salvó a Rose y la caja con los documentos; un vecino salvó algunas ropas y parte de la vajilla. Los Wilder se fueron a vivir con un vecino mientras Almanzo construía otra choza en la zona de bosque que reclamaba. La primavera siguiente, Almanzo pagó por esa reclamación y la familia se trasladó desde De Smet al pueblo de Spring Valley.

Los siguientes años continuaron su deambular. De Spring Valley, Laura y Almanzo se trasladaron a Florida durante un año, y después volvieron a De Smet. Esta vez vivieron en el pueblo, donde trabajaron como asalariados. La persistente sequía fue seguida por la depresión de 1893, que arruinó los ferrocarriles y los bancos de todo el Oeste. Los Wilder se unieron a la emigración de las Dakotas en junio de 1894, y cambiaron la pradera por los Ozarks de Misuri. Laura y Almanzo pasarían ahí el resto de su vida, realizando trabajos ocasionales y levantando lentamente una granja; Laura también trabajó durante muchos años como administradora de préstamos agrarios federales. No consiguieron la estabilidad financiera hasta que Laura comenzó a escribir artículos para revistas, y después, animada por Rose, sus increíblemente exitosos libros infantiles. Bajo la supervisión de Rose, elaboraría una historia «autobiográfica» muy diferente de la que realmente había vivido.

En algún momento durante 1929, el año de la Gran Depresión, Laura comenzó a escribir unas memorias que anotaba en unos cuadernos amarillos. En mayo de

1930, entregó esos cuadernos a Rose, que los transcribió y editó.[772] Rose seleccionó las historias que Laura había escrito sobre el segundo período de su familia en el lago Pepin y envió el manuscrito a una pareja de Nueva York especializada en ficción para niños. Este fragmento del trabajo de Laura, ampliado a petición de los editores para incluir más descripciones de la vida familiar de los pioneros, se convertiría en *La casa del bosque*, publicada en 1932.[773] Las memorias completas fueron rechazadas, y no se publicarían hasta 2015, con el título *Pioneer Girl* (La niña pionera).

Rose trabajó como editora de *La casa del bosque* y aconsejó a Laura reestructurar el manuscrito en torno a las estaciones y a las historias que Charles Ingalls contaba por las noches, y sugirió que incluyera historias adicionales. Juntas, madre e hija transformaron las memorias de Laura, que pasaron de ser una biografía desmadejada, dura y atravesada por el fracaso al retrato de una vida positiva y congruente en la que el trabajo y la lealtad eran recompensados.[774] *La casa del bosque* sería un libro sobre la familia, en el que importaban la disciplina y la obediencia a la autoridad paterna. También se convertiría en una historia de autosuficiencia —Charles fundía el plomo para fabricar sus propias balas, trillaba su propio trigo y él mismo sacrificaba sus propios cerdos— y la (supuesta) independencia que la acompañaba.[775] En este libro y en otros posteriores, Laura y Rose presentaron a Charles como un hombre de gran talento y muchos recursos. La vida familiar es feliz, reconfortante y armoniosa. Por si fuera poco, «papá» tocaba el violín.

El siguiente proyecto de Wilder, que empezó a escribir sola, sería la historia de la infancia de Almanzo en el norte del estado de Nueva York. Al mismo tiempo, Rose estaba confeccionando un libro propio a partir de otras historias de su madre, *Let the Hurricane Roar* (Dejad que ruja el huracán). Publicado en febrero de 1993, el *Huracán* de Rose se convirtió en una fuente de fricción entre ambas, porque a Laura no le gustó que Rose se apropiara de sus historias. Pero los libros de Laura necesitaban la mano de Rose, y cuando entregó su segundo manuscrito, los editores le pidieron una revisión completa. Rose se puso a la tarea, y en dos meses transformó ese relato en una loa —en palabras de la historiadora Christine Woodside— de «la economía agraria y la libertad que proporcionaba».[776] *Un granjero de diez años* fue publicado un poco más tarde, ese mismo año.

Una de las primeras historias de *Un granjero de diez años* trata de un maestro que es contratado para el invierno por los granjeros locales. Unos abusones de «Hardscrabble Hill» se meten con el maestro y planean (con la ayuda del padre

de uno de ellos) atacarle. (Wilder explica a sus lectores que el predecesor del maestro había sido asesinado a golpes por esos chicos). Almanzo se queja a su padre, que responde con una lección de autosuficiencia masculina:

> PADRE: Hijo, al señor Corse le contrataron para enseñar en la escuela […]. Los administradores de la escuela fueron justos y sinceros con él; le contaron dónde se metía. Él aceptó. Es su trabajo, no el nuestro.
>
> ALMANZO: ¡Pero tal vez lo maten!
>
> PADRE: Eso es cosa suya […]. Cuando un hombre acepta un trabajo, tiene que seguir hasta que lo termine. Si Corse es el hombre que creo que es, no agradecerá que nadie se entrometa.[777]

El desenlace de esta historia es que los abusones atacan al maestro, pero este está preparado y emplea un látigo para derrotar a sus atacantes. Al final resulta que el padre de Almanzo le había dado el látigo al maestro, porque había oído en el pueblo que el padre del principal matón estaba fanfarroneando sobre el inminente ataque. La historia es didáctica de principio a fin: Corse sabía dónde se estaba metiendo. La comunidad que le ha contratado no es responsable de su seguridad, solo lo es el propio Corse. Los hombres no deben esperar ayuda cuando luchan sus batallas, ni siquiera cuando se enfrentan a una desventaja injusta. Y algunas personas simplemente son malas, como el padre de Hardscrabble Hill, que presumía de que su hijo era un matón. Aun así, no es un asunto que incumba a otros, porque un hombre debe defenderse solo.

Un granjero de diez años también predica sobre economía. Unos muchachos se ríen de Almanzo porque no tiene dinero para comprar limonada, y este pide cinco centavos a su padre. El padre le entrega medio dólar y pregunta a Almanzo si sabe qué es eso. Almanzo contesta que es una moneda de cincuenta centavos. Entonces el padre le recompensa con una lección sobre lo que esa moneda representa. «Es trabajo, hijo. Eso es lo que es el dinero: trabajo duro». Entonces, el padre le dice a Almanzo que puede hacer con el dinero lo que quiera: comprar limonada o comprar un cochinillo, que puede criar y usar para tener más cerdos que vender por «cuatro o cinco dólares cada uno».[778] Almanzo compra el cerdo, como buen granjero en el que los lectores ya saben que se va a convertir.[779]

A lo largo del libro, se informa al lector de que el país lo construyeron granjeros esforzados de origen anglosajón. Los habitantes originales por lo general están ausentes o se los considera insignificantes; otros europeos son presentados como perezosos, codiciosos o ambas cosas a la vez. Los españoles solo querían oro, mientras que los franceses eran solo comerciantes «que

buscaban dinero fácil». Los verdaderos estadounidenses, explica el padre de Almanzo, eran los que «querían la tierra. Los granjeros que cruzaron las montañas, desbrozaron la tierra, la colonizaron, la roturaron y se aferraron a sus granjas». A continuación sigue con su fantasía: «Es el mayor país del mundo, y fueron sus granjeros los que tomaron toda esa tierra y construyeron América, hijo. Nunca lo olvides» (por supuesto, había varios países que eran más grandes).[780]

El libro termina con lo que parece una buena oferta: Almanzo se puede hacer aprendiz del fabricante local de carruajes. Su padre se lo piensa: la población está creciendo, y con ella la demanda de carruajes, calesas y bienes relacionados. Pero la madre de Almanzo está horrorizada ante la idea de que abandone la agricultura:

> Bien va el mundo si alguien piensa que dejar una buena granja e ir a la ciudad supone una mejora. ¿Cómo gana su dinero el señor Paddock, si no es sirviéndonos a nosotros? Pienso que si no fabricara carruajes para los granjeros, no duraría mucho […]. ¡Oh, ya es suficientemente malo ver que Royal ha caído tan bajo como para no ser sino un tendero! Quizá gane dinero, pero nunca será el hombre que tú eres. Tener que depender de otros para ganarse la vida el resto de sus días… Nunca podrá decir que su alma le pertenece.[781]

Wilder revela aquí su ideología: incluso un artesano cualificado es inferior a un granjero independiente. Solo el granjero puede «decir que su alma le pertenece».

Por supuesto, la familia de Almanzo realmente no era independiente. Tenían que recurrir al banco, al fabricante de carruajes, al zapatero itinerante y, por supuesto, a los comerciantes de mercancías. El padre y la madre vendían patatas, trigo, maíz y mantequilla a comerciantes que llegaban en tren desde Nueva York. La independencia ya era un mito a finales del siglo XIX, y para cuando se escribieron estos libros los estadounidenses eran aún más *interdependientes*. La mayoría de ellos eran ahora empleados que dependían de un salario —incluidas Rose y Laura—.[782]

Para el tercero y más famoso libro de la serie, *La casa de la pradera*, Laura y Rose colaboraron aún más estrechamente. Como en los otros libros, Laura escribió el primer borrador y Rose lo revisó. Pero, más aún que en los libros anteriores, tuvieron que inventarse gran parte de la historia. Laura solo tenía tres años en la época en la que transcurren las historias ficcionadas en el libro; ella y Rose tuvieron que trabajar juntas incluso para figurarse dónde había estado la casa (unos investigadores descubrieron más tarde que se equivocaron en docenas de

millas).[783] Escribieron a residentes en el área para recabar detalles sobre la tribu osage local y las acciones tomadas por el Gobierno en esa época. El libro contenía escenas idílicas de la pradera y de la construcción de su hogar, pero también escenas aterradoras: un vecino a punto de morir mientras les ayuda a cavar un pozo, indígenas que piden comida, cómo sobreviven después de un fuego en la pradera, o un consejo de guerra osage suspendido en el último momento, o esto es lo que le pareció a una aterrorizada Laura de tres años de edad. En lugar de guerrear, los osages terminan yéndose para alivio de los colonos, pero el libro, aun así, termina con el temor de que el Gobierno federal expulse a los granjeros de «su» tierra.

La casa de la pradera pone a menudo en boca de vecinos sus mensajes ideológicos. Un ejemplo es la mujer del granjero, la señora Scott, que defiende el derecho de los colonos a quedarse la tierra previamente ocupada por nativos norteamericanos: «El Señor sabe que nunca han hecho nada por sí mismos con este país. Todo lo que hacen es vagar de un lado a otro como animales salvajes. Con tratados o sin ellos, la tierra pertenece a quien la trabaja. No es más que sentido común y justicia».[784]

Una fuente popular para justificar la expropiación de la tierra basada en la «mejora» de la misma era el *Segundo tratado sobre el gobierno civil* de John Locke (1690), a menudo citado por puritanos como John Winthrop y rescatado en 1889 por Theodore Roosevelt: «Que los más sentimentales digan lo que quieran, el hombre que pone en uso la tierra debe por derecho desposeer al que no, o el mundo se detendrá». Este tipo de argumentos eran comunes en el Estados Unidos de finales del siglo XIX, y se recurría a ellos muy a menudo para justificar la expropiación de las tierras de los pueblos indígenas.[785] Dicho esto, lo cierto es que es más que dudoso que Laura recordase a algún vecino esgrimiendo esos argumentos.

Una segunda temática económica era la referida al trabajo. Charles Ingalls tenía poco o nada de dinero, de manera que la ayuda que obtenía de sus vecinos para cavar un pozo o construir el tejado la conseguía intercambiando trabajo: trabajaba unos cuantos días para el vecino, y luego este trabajaba para él. También ayudó a una caravana de ganado unos pocos días, a cambio de lo cual le pagaron en especie —una vaca, un becerro y un trozo de ternera—.[786] Esto reflejaba el carácter comunitario del desarrollo de la frontera: vecinos que ayudan a otros vecinos en una economía pobre en dinero en efectivo y en su mayor parte libre de deudas. Pero Rose y Laura dieron a la historia un toque individualista, enfatizando que —excepto por los preciosos clavos que usó para el tejado y las ventanas de cristal que compró en la ciudad— Charles construyó

todo él mismo a partir de materiales locales. Lo que implicaba que la buena vida era autosuficiente. Era individualista, no comunitaria.

El cuarto libro de Wilder, *A orillas del río Plum*, narra el breve regreso de los Ingalls al lago Pepin y su subsiguiente migración a Minesota. Rose ayudó a pulir el relato hasta conseguir una historia mucho más positiva que la que se refleja en las memorias *Pioneer Girl*. La temática del libro sería la esperanza frente a la adversidad. La naturaleza reemplaza a los osages como antagonista, y Laura escribió gráfica y emotivamente sobre los incendios y las plagas de langostas que destruyeron sus cosechas en la granja cerca de Walnut Grove. Las historias son hermosas en su horror, pero tienen un final feliz falso. En realidad, tras sufrir la plaga de langostas durante dos veranos, la familia se trasladó a Burr Oak, en Iowa. En el libro, Charles consigue volver a casa después de una tormenta de nieve de cuatro días, tras construir un refugio de nieve para protegerse del frío. Es una historia de esperanza y supervivencia, no de tirar la toalla.[787]

En las orillas del lago de la Plata, publicada en 1939, omite por completo su estancia fallida en Iowa. Comienza con el regreso de la familia de Walnut Grove y continúa con su viaje al Territorio de Dakota. Los lectores de las novelas no podían saber que la familia había huido de la Minesota castigada por las plagas de langosta, los incendios y las tormentas de nieve para irse a Iowa ni que habían tenido que abandonar por un breve período la agricultura para dedicarse a la hostelería. Laura, por supuesto, sí lo sabía. Sus memorias incluyen historias de ese período, que claramente no había disfrutado: en el hotel había sido testigo de lo peor del comportamiento humano, incluyendo la violencia. *En las orillas del lago de la Plata* se centraba más bien en historias positivas de granjeros.[788] En realidad, la mayoría de las granjas resultaron un fracaso, a pesar de que contaban con bastante apoyo del Gobierno. Pero Rose y Laura prefirieron que sus lectores pensasen que las penalidades habían valido la pena tanto financiera como moralmente. La frontera, en su relato, forjaba el carácter, y ese carácter fue el que construyó Estados Unidos. La realidad —los sangrientos, caros, brutales fracasos de la colonización de la frontera, por no mencionar el genocidio de los pueblos indígenas— no formaba parte de la historia que Wilder y Lane querían contar. No permitirían que los hechos se interpusiesen en el camino de una buena historia.

El siguiente libro de Laura y Rose sería *El largo invierno*, escrito en 1938. En esa época, Lane estaba haciendo campaña a favor de la enmienda Ludlow, cuyo objetivo era impedir que Estados Unidos interviniese en guerras en el extranjero sin un referéndum previo. Su ensayo de 1936 para el *Saturday Evening Post*, el

«Credo», donde profesaba su admiración por el fascismo italiano (entre otras cosas), estaba siendo reimpreso con profusión, entre otras revistas, en el *Reader's Digest*. Herbert Hoover lo había alabado profusamente.[789] Rose incorporó los principios del «Credo» a *El largo invierno*.

Cuando revisaba el manuscrito en 1939, Rose decidió destacar de nuevo el tema del individualismo heroico. El invierno de 1880-1881 enterró el Territorio de Dakota bajo decenas de pies de nieve, lo que imposibilitaba que los trenes llegasen al pueblo fronterizo de De Smet. A comienzos del libro, un anciano nativo norteamericano advierte a los habitantes del pueblo que se acerca un duro invierno. Charles Ingalls y Almanzo Wilder están entre los que le toman en serio y se van del pueblo para afrontar el invierno. Entre enero y mayo (cuando volvieron los trenes), los setenta u ochenta ciudadanos sobreviven usando las reservas de grano, matando a sus animales y, finalmente, beneficiándose de la misión de rescate llevada a cabo por Almanzo y su amigo Cap Garland, financiada por otro habitante del pueblo. Almanzo dice de sí mismo: «Soy libre, blanco, tengo veintiún años […] o prácticamente veintiuno. En todo caso, este es un país libre y yo soy libre e independiente. Hago lo que quiero».[790]

Almanzo y Cap salen en trineo hacia una granja que creen que tiene grano. Una vez allí, negocian con el granjero, que había planeado quedarse todo el trigo para la plantación del año siguiente. Almanzo comienza la negociación con el «desmesurado precio» de 0,82 dólares la fanega. Al final, el granjero obtiene 1,25 dólares por fanega para un total de 60 fanegas. Cuando Almanzo y Cap regresan al pueblo, entregan el trigo al financiero y, en lo que resulta el elemento central de la historia, no incluyen en el precio su propio tiempo y su trabajo (por no hablar de la «prima de riesgo» que podrían haber reclamado bajo los principios del libre mercado). El financiero, un tal señor Loftus, intenta cobrar a los habitantes del pueblo tres dólares por fanega. Los enfadados ciudadanos acuden a Charles para que solucione las cosas. Charles comienza con un argumento parecido al de Almanzo.

CHARLES: No se olvide de que cada uno de nosotros es libre e independiente, Loftus. Este invierno no durará para siempre y quizá usted quiera continuar con su negocio cuando acabe.

FINANCIERO: ¿Me está amenazando?

CHARLES: No hace falta…, es simplemente un hecho. Si usted tiene el derecho de hacer como le plazca, nosotros tenemos el derecho de hacer lo que nos plazca. Eso vale para todos […]. Pero su negocio depende de nuestra buena voluntad. Quizá no se dé cuenta de ello ahora, pero el verano que viene igual sí lo hace.[791]

Charles insiste en que los ciudadanos no habrían objetado nada al precio si Almanzo y Cap hubiesen sido remunerados por su trabajo —entonces el precio habría sido justo—. Pero Cap interviene diciendo que ellos «no habían hecho ese viaje para sacar partido de gente que pasa hambre». Loftus se rinde y ofrece el trigo a precio de coste. La escena termina con Charles comentando que deberían racionar el trigo «sobre la base de cuánto necesita cada familia para llegar a la primavera».[792] Casi se pueden escuchar entre líneas las risas del fantasma de Karl Marx —excepto por el hecho de que los ciudadanos siguen teniendo que pagar por su ración—.

Vemos aquí dos visiones contrapuestas del capitalismo. Loftus representa el libre mercado sin restricciones; el vendedor puede pedir el precio que se ajuste al mercado. Admite que su juego es comprar barato y vender caro, porque «en eso consiste un buen negocio». Almanzo, Charles y los ciudadanos representan una visión distinta, más cercana a lo que hoy podríamos llamar responsabilidad corporativa. Quieren un «precio justo» que incluya una compensación para los dos jóvenes. Es un tipo antiespeculativo de capitalismo, pero sin que haya un gobierno que establezca el «precio justo». Y esta es la clave de la visión de Wilder y Lane. No es que nieguen ingenuamente que algunos capitalistas puedan abusar del sistema. Es más bien que la victoria se logra mediante persuasión moral —no mediante intervención pública—. El mercado —representado por los ciudadanos — establece el precio justo. El gobierno es superfluo. Como en todos los libros de Wilder, el gobierno está ausente (falsamente) o es innecesario, o perjudicial.

El penúltimo libro de la serie, *La pequeña ciudad en la pradera*, publicado en 1941, está ambientado también en De Smet. La historia es principalmente sobre la vida en un pueblo pequeño: el cortejo de Almanzo a Laura, y esta convirtiéndose en maestra un 4 de julio, el Día de la Independencia de Estados Unidos. La celebración local se convierte en un elemento central de la novela. Durante los discursos de rigor, Laura tiene una revelación sobre la Declaración de Independencia: se da cuenta de que «esto es lo que significa ser libre. Significa que tienes que ser bueno. “Dios, nuestro padre, autor de la libertad”. Las leyes de la naturaleza y el Dios de la naturaleza te dotan de un derecho a la vida y a la libertad. Tienes que cumplir las leyes de Dios, porque la ley de Dios es lo único que te da el derecho a ser libre».[793] Esto, por supuesto, *no* era lo que pensaban Jefferson ni la mayor parte de los padres fundadores, pero era coherente con la eliminación por parte de los libertarios de un concepto clave del sistema de gobierno estadounidense: que nuestras libertades no están protegidas por Dios, sino por el imperio de la ley.

Las ideas expresadas en el libro final de la colaboración Wilder-Lane son un presagio de la expresión plena de la filosofía política radicalmente individualista y antigobierno. Hacia la década de 1940, Lane estaba trabajando en el desarrollo de un marco intelectual para el libertarismo del siglo XX. En 1943, publicó *The Discovery of Freedom: Man's Struggle Against Authority* (El descubrimiento de la libertad. La lucha del hombre contra la autoridad). Es un libro que no la dejó satisfecha, pero tuvo un gran impacto. Inspiró a Leonard Read la creación de la Fundación para la Educación Económica (FEE) y ayudó a ganar para Lane un puesto de honor entre las tres «madres fundadoras» del libertarismo norteamericano, junto con la novelista y guionista de cine Ayn Rand y la periodista Isabel Paterson.[794] William F. Buckley las llamó «las tres furias».[795] Roger Lea MacBride —un editor libertario al que Lane designaría como su heredero— aplaudió el libro como «un trabajo individualista trascendental».[796]

The Discovery of Freedom es revelador en dos aspectos: al establecer explícitamente la filosofía de Lane y al ilustrar su osado menosprecio por los hechos. Lane usa frases cortas, directas —sus ideas son tan fáciles de leer como categóricas—, apoyadas en numerosas anécdotas y ejemplos. Algunos de estos ejemplos eran patentemente falsos. En un pasaje, critica la enmienda a la Constitución que permitía la elección directa del presidente de Estados Unidos, una enmienda que no existe.[797] Otros son contradictorios: declara que la Revolución estadounidense no tuvo un líder, y siete páginas más adelante nos dice que su líder fue Thomas Paine.[798] En otra parte del libro, afirma que en una economía planificada «*los costes se incrementan automáticamente a una tasa creciente* hasta que la gente ya no puede pagarlos». ¿Por qué? «Porque el intento de ejercer un control de la energía humana que no puede ser ejercido es un derroche de energía humana que debe crecer constantemente». Esto es una tautología: lo que dice Lane es que los costes deben incrementarse porque deben incrementarse.[799] Muchas más afirmaciones de Lane en el libro son difíciles de juzgar, porque no cita fuentes. El libro casi no tiene referencias; durante la mayor parte de sus 262 páginas, simplemente afirma.[800]

Sin embargo, en medio de esta confusión intelectual hay un argumento claro que anima todo el texto: el hombre es un individuo. No es, como las abejas, parte de un enjambre, ni de cualquier otra cosa. Es un hombre y es libre. Anticipándose a Margaret Thatcher, Lane cree que la sociedad no existe. Podemos llamar «sociedad» a las relaciones entre personas, pero lo único que realmente existe, desde su punto de vista, son interacciones entre individuos. Todo lo demás es fantasía.[801]

El problema, sin embargo, es que los hombres *no se dan cuenta* de que son libres. Creen erróneamente que no pueden arreglárselas solos, que necesitan una autoridad que les mande, sea Dios, el rey, el país, la sociedad o «el Gobierno» (Lane lo llama «superstición pagana», con lo que sugiere que es una fe equivocada en la autoridad estatal).[802] Al entregar su poder a las autoridades, los hombres crean las condiciones para que los Gobiernos malgasten su tiempo, atención y energía en forma de reglas y regulaciones, y para que roben los frutos del trabajo de los hombres en forma de impuestos. La pobreza y el sufrimiento son la consecuencia de la incapacidad del hombre de reconocer su propia libertad, y de su errónea dependencia del Gobierno. El hambre y la pobreza no se deben a que los recursos sean limitados ni a una desigual concentración de la riqueza, sino al derroche del Gobierno. Estados Unidos es próspera porque nuestro Gobierno interfiere en nuestras libertades menos que la mayoría.

Todas las economías —con independencia de cómo se definan ellas mismas— son comunistas, sostiene Lane, porque están controladas por Gobiernos que arrebatan su individualismo a las personas. Todas las economías son economías planificadas, porque aquellos que ocupan posiciones de autoridad toman decisiones en nombre de otros. Y todas las economías son ineficaces y por ello la gente acaba por no tener lo suficiente para comer.[803]

La visión del mundo de Lane en principio parecería hobbesiana: desagradable y brutal, azotado por el hambre y la enfermedad. Descartando la evidencia de que muchos pueblos indígenas, entre ellos los nativos norteamericanos, vivían bastante bien antes de que sus estructuras sociales fueran destruidas por los colonos europeos, Lane insiste en que, a lo largo de la historia, las familias han vivido «en casuchas sin suelo, sin ventanas o chimeneas». Los trabajadores andaban «descalzos, en harapos, despeinados y con los dientes sucios».[804] En realidad, la visión de Lane es la opuesta a la de Hobbes, porque la brutalidad de la vida no se encuentra en la naturaleza, sino en la comunidad política. Las personas no son miserables porque no puedan cuidarse solas; son miserables por culpa de los Gobiernos. Podrían cuidarse perfectamente bien por sí solas si se las deja tranquilas para que apliquen su energía de manera eficaz. «Siempre que los hombres empezaban a desarrollar la agricultura, la artesanía y el comercio —afirma—, el Gobierno se lo impedía».[805] Si se dejase a los hombres con sus propios medios, no malgastarían sus energías; encontrarían la forma de apañarse, porque no les quedaría otro remedio.[806] Mientras que Hobbes veía la miseria humana como la razón para tener un gobierno, Lane la utiliza para oponerse al mismo.

Lane reconoce que, al principio, el gobierno se desarrolla por buenas razones:

como crear una policía para impedir el robo y el asesinato. Usando como ejemplo la frontera norteamericana (y de nuevo pasando por alto a los pueblos indígenas que ya vivían ahí), sugería que los colonos europeos «vivían en anarquía y cada hombre portaba un arma de fuego». Al no haber gobierno, «cada hombre tenía que poder defenderse».[807] Esto era un incordio, y por ello los hombres montaron comités de vigilancia. Al final, eligieron a uno de entre ellos como *sheriff,* y le confirieron el poder de protegerlos por medio de la fuerza.[808] En resumen, «este es el elemento esencial de todo gobierno: la fuerza usada con el consentimiento general».[809]

Pero los Gobiernos nunca están contentos con limitarse a detener a los tipos malos.[810] Lane insiste en que solo unos pocos pasos separan al *sheriff* de la economía planificada.[811] «En lugar de dejar que la industria siga su curso», escribe, los Gobiernos han maniatado a las empresas con «una serie interminable de regulaciones […], todas las cuales infligían serios daños».[812]

La aversión de Lane hacia el gobierno incluía a la democracia. El término, señala Lane, significa «gobierno del *demos* (pueblo)», pero «el pueblo», desde su punto de vista, no existe; solo hay personas individuales. De manera que incluso el gobierno democrático es necesariamente coercitivo.[813]

Con una pasmosa audacia retórica, afirma que los padres fundadores de Estados Unidos no creían en la democracia. Como prueba de ello, nos trae a James Madison, citando la sección del ensayo número 10 de los *Federalist Papers*, donde Madison nos dice que una «democracia pura, por la cual me refiero a una sociedad consistente en un número pequeño de ciudadanos que se reúnen y administran el gobierno en persona, no admite ninguna cura a los males de las facciones. Una pasión o interés común será compartida en casi todos los casos por una mayoría […]. Y no hay nada que frene el estímulo de sacrificar a la parte más débil o a un individuo odioso», por lo que siempre existirá el riesgo —en una democracia pura— de que la mayoría pisotee a las minorías. Madison concluye que «unas democracias tales nunca han sido consideradas compatibles con la seguridad personal o con los derechos de propiedad; y han sido, en general, de una vida tan corta como violenta ha sido su muerte».[814]

No cabe duda de que los padres fundadores tenían visiones distintas sobre la democracia. Algunos de ellos tenían más confianza en la sabiduría de la gente común y otros menos. También tenían interpretaciones divergentes sobre el significado del término. Lane tiene razón cuando dice que a Madison le preocupaban el faccionalismo y el riesgo de que las mayorías pudiesen negar derechos a las minorías. Pero Madison escribió esas palabras en el número 10 de

los *Federalist Papers* que Lane cita con tanto entusiasmo, mientras estaba estableciendo un gobierno cuya legitimidad se basaba en el consentimiento popular —en otras palabras, una democracia—. A Madison le preocupaba que una facción dominada por sus pasiones (¡como Lane y sus aliados!) pudiese pasar por encima de los intereses de la unión, pero esto formaba parte de un argumento más amplio no *contra* la democracia, sino *a favor* de una democracia representativa cuasimayoritaria que él —y Washington, Jefferson y Franklin— estaba intentando instaurar.[815] Más aún, mientras que Madison usa la expresión «unas democracias tales» —dejando claro que está hablando sobre una forma en particular—, Lane elimina la especificación, de modo que deja al lector con la falsa impresión de que Madison está en contra de todo tipo de democracia.

Para apuntalar su afirmación de que los padres fundadores no creían en el gobierno de la mayoría, Lane sigue la pauta establecida por la Liga por la Libertad Americana, la NAM y otros empresarios conservadores, utilizando para su argumento la Declaración de Independencia e ignorando o despreciando al mismo tiempo la Constitución, que es la que realmente creó el sistema de gobierno estadounidense. Insiste en que los fundadores no dijeron nada sobre «el pueblo», una afirmación que ignora las tres primeras palabras de la Constitución.[816] La Constitución representa al «pueblo» como una entidad —no es «nosotros, estas personas distintas»— creando la nación y su forma de gobierno. Lane intenta cuadrar el círculo dando a entender que la transición del Estados Unidos de la Declaración de Independencia al Estados Unidos de la Constitución fue un compromiso desafortunado.[817] Lo que sugiere es que los sucesos de 1776 pusieron a la nación en el buen camino, pero los de 1789 la apartaron de él.

A Lane le gustaba la Declaración de Derechos porque revertía el principio establecido en Inglaterra de que los derechos son algo que el rey otorga a los hombres, y en su lugar establece que esos derechos son inherentes a los hombres. También aprueba que la Declaración de Derechos articule qué es lo que no puede hacer el gobierno, pues puede verse tanto como una lista de prohibiciones al gobierno como de derechos individuales.[818] Para Lane, el problema se encontraba en el resto de la Constitución.

Puesto que «el pueblo» no existe, el sistema que define la Constitución —argumenta Lane— no puede funcionar. ¿Por qué? Porque una persona no puede entregar sus derechos políticos a otra, de la misma manera que no puede renunciar a su vida ni a su libertad. «La vida es energía; la libertad es el control individual de la energía humana vital. No se puede separar de la vida». Para Lane, esto significa que no puedes designar a otra persona para que te represente, ni siquiera por medio de una votación.[819] Si la libertad individual no se puede

delegar en nadie, entonces la democracia representativa es imposible. Lane repite este argumento por todo el libro: ya sea pura o representativa, la democracia no puede funcionar, porque siempre implica la usurpación de la libertad individual.[820]

¿Cuál es la alternativa? La respuesta de Lane es el anarquismo, con solo una excepción: la protección de la propiedad privada. Para Lane, el derecho a la propiedad es el fundamento de la libertad.[821] Pero no es este un derecho inalienable, como la vida o la libertad; es un derecho legal que requiere protección legal. Desde su punto de vista, la protección de los derechos de propiedad es la única función legítima de un Gobierno. Lane es *propietarista*.

La animosidad de Lane contra la democracia es especialmente visceral en su discusión de la regla de la mayoría. «No hay razones para pensar que la regla de la mayoría sea deseable, aunque fuera posible», afirma de manera un tanto burlona. «No hay moralidad ni eficacia en la mera ventaja numérica. No es más probable que acierten noventa y nueve personas que una sola».[822] Celebra los párrafos de la Constitución que niegan la elección directa de miembros del Gobierno aparte de la Cámara de Representantes y desprecia la tendencia a favor de las elecciones directas. Despacha el valor otorgado al voto como «una superstición estadounidense» y desaprueba decididamente la extensión del derecho al voto: «Los estadounidenses dan por hecho que todo ser humano tiene derecho natural al sufragio. *Por supuesto, esto no es cierto. Nadie tiene derecho natural al sufragio*».[823]

Lane reconoce que el voto puede ser valioso «cuando los votantes tienen la oportunidad de elegir a hombres que deroguen leyes y reduzcan el área de actividad del gobierno».[824] En otras palabras, el voto solo es legítimo cuando sirve para reducir el gobierno, pero no lo es para sostenerlo o potenciarlo. Por desgracia, concluye Lane, no se puede contar con que la mayoría de los votantes actúen así, porque están demasiado ocupados para prestar la necesaria atención a lo que hacen sus representantes o para aprender lo suficiente sobre cuestiones políticas como para tomar decisiones informadas. Mientras tanto, las minorías presionarán al Gobierno para que haga más, no menos.[825] Y estas minorías —«hombres estúpidos» y «reformadores» supersticiosos— usan el voto para forzar a los políticos a sobrepasar su autoridad constitucional. Esto lleva a Lane al extremo de alabar que los representantes no respondan a las demandas de los ciudadanos. Los cargos electos, en su mayor parte, hacen lo que quieren e ignoran a sus votantes, y esto es bueno. «¿Por qué alguien supone que una mayoría de ciudadanos *debería* controlar a su gobierno?».[826]

Lane piensa que solo habría que permitir votar a la gente sobre aquellas

cuestiones en las que se juegue algo y que haya podido estudiar. En su mundo ideal, «exclusivamente los propietarios de automóviles deberían votar a los miembros de las comisiones de autopistas o pagar por esas autopistas». Ignorando el uso de las carreteras para objetivos colectivos, como servicios de emergencia, llevar a los niños a la escuela en autobús o enviar alimentos a los mercados, Lane insiste en que es una injusticia que se obligue a quien no posea un coche a pagar una tasa de autopistas.[827] Pero, en todo caso, Lane rechaza la misma idea de que el gobierno «interfiera» en las autopistas; afirma que la Asociación Americana del Automóvil, una «mutualidad libre», ya se estaba ocupando de las cuestiones relevantes al respecto (una afirmación absurda, puesto que el Gobierno, y no la AAA ni el sector privado, construyó las autopistas).

Lane solo ve una luz en medio de esta sombría historia de expansión del sufragio y un gobierno creciente: la rebelión. Como el gobierno es tan ineficaz, la gente se harta y se rebela periódicamente. Pero cuando se quita de encima un tipo de autoridad comete el error de sustituirla por otra. Lane revela su verdadero ser en su historia alternativa de la guerra civil y su defensa de la secesión confederada. La causa de la guerra, afirma, no fue la esclavitud, sino los aranceles.[828] El Gobierno federal había establecido aranceles para proteger una incipiente industria, pero, según Lane, los estadounidenses corrientes lucharon en contra de ellos, porque vieron, acertadamente, que los aranceles quitaban dinero a algunos ciudadanos y se lo daban a otros. Los aranceles «eran como todos los intentos de controlar la energía productiva humana. Hacían a todos más pobres».[829] Los sudistas se rebelaron porque vieron cómo los aranceles perjudicaban sus ventas de algodón en el libre mercado, y la secesión era su derecho —insiste Lane —, porque era un derecho que «hasta ese momento habían mantenido todos los estados».[830] Pero eso era falso: no existe en la Constitución el derecho a dejar la Unión. Y Lane no habla ni una sola vez sobre la esclavitud, o sobre el derecho a la libertad de los hombres y mujeres negros. Su individualismo radical tiene unos límites raciales estrictos.

Hasta sus admiradores reconocen que la visión de Lane es maniquea: toda la «historia de la humanidad» es «entendida solamente como el teatro de dos fuerzas opuestas, los autoritarios y los revolucionarios, inmersos en una lucha interminable por la supremacía».[831] En la visión paranoica de Lane, sus conciudadanos son una turba dispuesta a arrebatar a los terratenientes sus legítimos derechos de propiedad, incluido el «derecho» a poseer otras personas.

Hacia la década de 1940, Lane formaba parte de un grupo de escritores, intelectuales y líderes empresariales que constituían lo que el biógrafo de Ludwig

von Mises Jörg Hülsmann describe como «un semillero de opositores, una red de líderes» que preparaban un contraataque contra el New Deal y a favor del individualismo radical y el fundamentalismo de mercado.[832] Entre ellos estaban J. Howard Pew, Henry Hazlitt, Lawrence Fertig (el ejecutivo de publicidad responsable de colocar a Mises en la Universidad de Nueva York), Ayn Rand e Isabel Paterson, Leonard Read, el ejecutivo de DuPont Jasper Crane, los economistas de la Universidad de Chicago Frank Knight y Henry Simons, y el propio Mises.[833] Tras la publicación en 1943 de *The Discovery of Freedom*, Lane se cartearía regularmente con Pew y Crane, y su posición en su círculo se consolidaría.[834]

El libro de Lane se publicaría el mismo año que *The God of the Machine* (El dios de la máquina), de Isabel Paterson, y *El manantial*, de Ayn Rand.[835] Los tres libros sacralizaban el derecho de propiedad, celebraban el individualismo recio (masculino) e insistían en que el único papel legítimo del gobierno era la protección de la propiedad privada.[836] Los tres desdeñaban la cooperación y el altruismo. Rand sería la que vendería más libros y la que se haría famosa en 1949 cuando *El manantial* fue adaptado a la gran pantalla por Hollywood, con Gary Cooper y Patricia Neal como protagonistas. Pero a comienzos de la década de 1940 Lane, actuando entre bastidores, era la más influyente.[837]

En 1945, en su nuevo papel como editora de la sección de crítica de libros para el conservador Consejo Nacional de Economía, Lane se volvería aún más estridente. Fulminó a Crane cuando este hizo un comentario improvisado sobre la «restricción del comercio por las empresas». Crane quería decir que a veces estaba justificado que el gobierno interviniera con leyes antimonopolio. Para Lane, esto era inaceptable.[838] Al mismo tiempo, Lane se oponía agresivamente a los monopolios *públicos*, pero pensaba que los privados nos beneficiaban. «En una economía libre […] no puede existir ningún monopolio que no sirva y plazca al mayor número de personas».[839] Lane evidentemente persuadió a Crane para que endureciese su postura; continuaron carteándose durante muchos años, hasta tal punto que un colega comentó que Lane era la persona cuyo pensamiento había influido más en Crane.[840] A Lane también le preocupaba que la emergente Sociedad del Monte Pèlerin no fuese «totalmente fiable», por la influencia de europeos no comprometidos con el individualismo radical. En 1946, aconsejó a Crane que no se precipitase en apoyar a ese grupo hasta estar seguro de cuáles eran sus objetivos.[841]

La historiadora Jennifer Burns denominó a Lane, Rand y Paterson «agentes ideológicos», algo que es especialmente evidente en el trabajo de Lane con J. Howard Pew y Herbert Hoover.[842] Durante 1947 y 1948, Lane colaboró con ellos

para que un libro de texto en particular, escrito por el economista keynesiano y profesor de la Universidad de Stanford Lorie Tarshis, fuese excluido del currículo universitario.[843] Para Hoover, Pew y Lane, la economía keynesiana no era sino planificación centralizada, con todo lo que esto implicaba, según el punto de vista de la escuela austriaca ahora claramente expresado en *Camino de servidumbre*, de Hayek.[844] Lane y los demás se embarcaron en una campaña de presión dirigida a los presidentes y patrocinadores de la universidad para demandar la retirada del libro. Pew, igualmente, planteó la cuestión en una comida con Hoover y el presidente de Stanford. En una carta de agosto de 1948, Pew relataba que había «estado por lo menos media hora denunciando el libro de Tarshis y exponiendo mis puntos de vista acerca de por qué y cómo tales profesores debían ser eliminados», y alabando a Lane por «sus esfuerzos por conseguir que ese libro sea eliminado de nuestras universidades».[845] Como en las décadas de 1920 y 1930, los defensores de la «libertad» habían luchado para suprimir ideas que desaprobaban, y en esta ocasión con éxito: las ventas del libro se hundieron. Los economistas tomaron nota. Burns concluye que la campaña «detuvo a todos los efectos la venta del libro de texto de Tarshis [y] dejó un legado persistente sobre la forma en la que los economistas se comunicaban con el público».[846] También influyó en lo que enseñarían a la siguiente generación.[847] El economista Paul Samuelson, cuyo libro de texto sobre economía keynesiana se publicaría un año después del de Tarshis, se convertiría en la voz dominante de esa generación —aunque también sería atacado—. Como más vale prevenir que curar, mientras que Tarshis había escrito su libro de texto para que fuese accesible a estudiantes e incluso no estudiantes, Samuelson, sabiendo a lo que se exponía, lo escribió de manera más técnica, científica y defendible —«como si tuviera un abogado en mi hombro», recordaba en 1997—.[848] No cabe duda de que el asunto de Tarshis tuvo un efecto paralizador. Como señala el historiador Michael Bernstein, puede que el campo de la economía en el siglo XX no haya sido monolítico, pero era «sorprendente hasta qué punto una doctrina dominante [reinó] entre sus practicantes más influyentes y visibles».[849]

Hacia 1947, las ideas de Lane habían ido demasiado lejos hasta para el hombre que había sido su principal fuente de inspiración, Ludwig von Mises (aunque *The Discovery of Freedom* tenía muy pocas notas o citas, la influencia de Mises en varias partes del libro es palmaria). En una carta a Mises, Lane era explícita en su hostilidad hacia la democracia:

> […] Como estadounidense, por supuesto, estoy fundamentalmente en contra de la democracia y de cualquiera que abogue o defienda la democracia, que en

> teoría y en la práctica es la base del socialismo. Es precisamente la democracia la que está destruyendo la estructura política estadounidense, el derecho estadounidense y la economía estadounidense […].[850]

Mises no estaba de acuerdo; no pensaba que Lane fuese liberal ni neoliberal, sino, más bien, una anarquista. En una carta privada a un colega, le explicaba que estaba completamente en contra del creciente anarquismo entre algunos conservadores americanos, y lo atribuía a una «reacción psicológica a la deificación del Estado».[851]

Las opiniones de Lane eran tan extremas que en ocasiones a Mises le costaba entenderlas. Mises no podía creer que ningún «hombre racional haya propuesto nunca que la producción de seguridad sea confiada a una asociación privada», pero resultaba que lo había propuesto, al menos, una mujer: Lane. Ella sostenía que «el mercado es la mejor forma de proteger la vida y la propiedad».[852] Mises se había quedado atónito ante esas opiniones, y señalaba que, «en ausencia de un monopolio [estatal] del uso de la fuerza coercitiva, "todo el mundo tendría que estar continuamente defendiéndose de bandas de agresores"». Todo el mundo viviría en el salvaje Oeste, nunca libre de la amenaza de la violencia. Los principios que invocaba Lane no aparecían en la Declaración de Independencia, escribió Mises, sino que eran «más bien los principios que llevaron hace cien años a los estados confederados a negarse a reconocer al presidente elegido por la mayoría. Siempre y en todo lugar que triunfen esos principios, el resultado será un baño de sangre y la anarquía».[853] Como, de hecho, había sucedido en la guerra civil de Estados Unidos, con la aprobación de Lane.

Rose Wilder Lane se podría ver como una nota a pie de página en el libro de la historia —influyente solo en círculos extremistas—, pero se la venera como una de las fundadoras del libertarismo estadounidense. La FEE y otros grupos de derechas continúan difundiendo sus obras. Por encima de todo, a través de los libros de *La casa de la pradera*, decenas de millones de niños impresionables han absorbido sus ideas.[854]

Algunos podrían argumentar que el libertarismo de los libros de *La casa de la pradera* era más inconsciente que deliberado y que las historias eran en esencia verdaderas —que Rose solo intervino para dar más viveza a algunos detalles—.[855] Pero lo cierto es que las historias no eran verdaderas, ni en sus detalles ni en el marco más general. En las vidas reales de los Ingalls, el trabajo duro no trajo el éxito. Tampoco eran recios individualistas, sino que necesitaban a sus vecinos y a su comunidad para sobrevivir, y su presencia en la frontera dependía de que el

Gobierno federal expulsase a los pueblos osages nativos y distribuyera sus tierras a los colonos blancos. Sin embargo, en los libros el Estado apenas aparece, salvo de manera negativa. Resulta llamativo que sea incapaz de cumplir la única función que Lane considera que debería hacer: una labor policial de protección de los colonos blancos.

Los críticos han señalado que los libros de *La casa de la pradera* no solo ofrecen un retrato distorsionado del papel del gobierno en la vida de los Ingalls, sino también de un elemento profundamente personal e importante de la vida de Laura: la ceguera de su hermana Mary. Esta perdió la visión debido a una enfermedad; logró ir a la Universidad de Iowa para ciegos solo porque el Gobierno del Territorio de Dakota pagó su matrícula.[856] Y esa institución no habría existido de no ser por los legisladores estatales que la fundaron. Es una omisión clave, porque cambia la forma en que entendemos la historia. Y no es, ni de lejos, el único ejemplo: a lo largo de las distintas historias, la gente de color también es suprimida, dejándonos con el relato poco honesto de la «autosuficiencia blanca» en lugar de una historia más real en la que los colonos fueron subvencionados por el Gobierno a costa de los pueblos nativos.[857]

Rose Wilder Lane murió en 1968, dejando sus propiedades y los derechos de propiedad intelectual de su madre a Roger MacBride, que llevaría los libros —o al menos una versión de los mismos— a la pequeña pantalla, en una serie de televisión aclamada por la crítica con el actor rompecorazones Michael Landon como protagonista interpretando a «papá» Ingalls. Se comenzó a emitir en 1974 y tendría nueve temporadas, con alrededor de doscientos episodios[858] (era tan popular que un telespectador aseguró que estaba inspirada por Dios). La adaptación estaba ambientada en Walnut Grove, donde los Ingalls reales habían vivido al principio en una cabaña semienterrada que en la televisión se convierte en una casa de dos pisos con ventanas de cristal y una enorme chimenea de piedra —la mansión de la pradera, más que la casa de la pradera—. En palabras de Caroline Fraser, más que una adaptación era una «fantasía hiperbólica que exageraba enormemente el bienestar de la familia».[859] En la televisión, los Ingalls no sobrevivían estoicamente a una calamidad tras otra. Era una especie de injerto de la narrativa canónica de la prosperidad de posguerra en el capitalismo de frontera de finales del siglo XIX. Dicen que Ronald Reagan lloraba viendo la serie.[860] Su popularidad alcanzó la cima durante la temporada 1980-1981, con una media de diecisiete millones de telespectadores cada semana. Por supuesto, la serie también ayudaría a vender más libros.[861]

La literatura infantil y la televisión facilona eran dos medios a través de los cuales el mito del libre mercado podía llegar a los norteamericanos, pero la

marca de *La casa de la pradera* no era, ni de lejos, el único ejemplo de ideas individualistas y antigobierno que se promovían subrepticiamente a través de canales en los que todos confiaban. El sermón de los domingos era otro. Durante las décadas de 1940 y 1950, los líderes empresariales insuflaron ideas libertarias en ciertas corrientes del cristianismo. Su empeño transformó radicalmente la religión en Estados Unidos.

---

[737] Biblioteca y Museo Presidencial Herbert Hoover, «The Rose Wilder Lane Collection», 13 de marzo de 2020, https://hoover.archives.gov/research/collections/lane.

[738] Roger Lea MacBride, introducción a *The Discovery of Freedom: Man's Struggle Against Authority*, de Rose Wilder Lane, reimpresión, Nueva York: Laissez Faire Books, 1984 [1943], p. v.

[739] MacBride, introducción a *The Discovery of Freedom*, p. v. En su artículo de 1936 «Credo», Lane afirma que durante un tiempo fue comunista. MacBride opina que nunca lo llegó a ser realmente, pero que la había influido y se había sentido atraída por esta ideología. Jennifer Burns define la visión política de Lane como «una filosofía humanista que se acercaba mucho al anarquismo» (Jennifer Burns, «The Three "Furies" of Libertarianism: Rose Wilder Lane, Isabel Paterson, and Ayn Rand», *Journal of American History,* 102, n.º 3, diciembre de 2015, p. 761.

[740] Caroline Fraser, *Prairie Fires: The American Dreams of Laura Ingalls Wilder*, Nueva York: Metropolitan Books, 2017, p. 386.

[741] *Ibid.*, p. 386.

[742] Burns, «Three Furies», p. 752.

[743] A Grain Trader, «Wheat and the Great American Desert», *Saturday Evening Post*, 206, n.º 13, 23 de septiembre de 1933, p. 10.

[744] Christine Woodside, *Libertarians on the Prairie: Laura Ingalls Wilder, Rose Wilder Lane, and the Making of the Little House Books,* Nueva York: Arcade Publishing, 2016, p. 78.

[745] Fraser, *Prairie Fires*, p. 401.

[746] Rose Wilder Lane, «Credo», *Saturday Evening Post*, 7 de marzo de 1936, p. 6.

[747] Rose Wilder Lane, *Give Me Liberty*, ed. revisada, Caldwell, Idaho: Caxton Printers, 1954, p. 42 [trad. cast.: *Dadme libertad*, Unión Editorial, 2019]. El contexto completo de esto es interesente, dado que (como más tarde haría Hayek) reconoce que la desigualdad de renta es un problema. «Existe todavía demasiada desigualdad económica; la diferencia entre ricos y pobres no ha sido lo suficientemente reducida. Ciertamente, habría que hacer algo para distribuir la riqueza, para aumentar el nivel de vida de todos, mejorar las condiciones de vida de los pobres y dar a todos una vida de abundancia. Pero eso es precisamente lo que esta anarquía individualista ha estado haciendo […]».

Su solución, no obstante, es más individualismo.

[748] *Ibid.*, p. 49.

[749] Fraser, *Prairie Fires*, pp. 2, 489.

[750] Biblioteca y Museo Presidencial Herbert Hoover, «Rose Wilder Lane Collection», 13 de marzo de 2020, https://hoover.archives.gov/research/collections/lane. La ayuda de búsqueda señala que los documentos de Lane están entre los materiales más usados de la colección presidencial.

[751] Un ejemplo reciente de la sorprendente persistencia del mito de la tierra libre es un artículo del *New York Times* sobre construcción en tierras «libres o heredadas» (Alyson Krueger, «Living on Free Land», *New York Times*, 12 de junio de 2020, https://www.nytimes.com/2020/06/12/realestate/homesteading-free-land-programs.html). La mayor parte de los lugares mencionados se encuentran en el oeste de Estados Unidos, tierras que habían sido arrebatadas a la fuerza a los pueblos indígenas.

[752] Frederick Jackson Turner, *The Frontier in American History*, Tucson: University of Arizona Press, 1986 [1920], p. 1.

[753] Por supuesto, la resistencia de los nativos norteamericanos continuaría de formas distintas, pero Wounded Knee fue la última resistencia organizada a gran escala hasta la década de 1970 (Nick Estes, *Our History is the Future: Standing Rock Versus the Dakota Access Pipeline, and the Long Tradition of Indigenous Resistance*, Londres: Verso, 2019, p. 133 [trad. cast.: *Nuestra historia es el futuro*, Katakrak, 2021]; y David Treuer, *The Heartbeat of Wounded Knee: Native America from 1890 to the Present*, Nueva York: Riverhead Books, 2019).

[754] Turner, *The Frontier*, pp. 21-22.

[755] Fraser, *Praire Fires*, p. 61.

[756] *Ibid.,* p. 60. Para una historia de los osages, véase Robert Allen Warrior, *The People and the Word: Reading Native Nonfiction,* Mineápolis: University of Minnesota Press, 2005, pp. 49-94.

[757] Fraser, *Prairie Fires*, p. 72.

[758] *Ibid.,* pp. 75-77.

[759] *Ibid.,* p. 80.

[760] *Ibid.*, p. 80.

[761] *Ibid.*, p. 88.

[762] *Ibid.*, p. 97.

[763] El Congreso redujo el período obligatorio de cultivo de diez a ocho años en 1874 y en 1878 disminuyó el requisito de acres a diez. La Ley de Cultivo Maderero de 1873 fue derogada en 1891 (C. Barron McIntosh, «Use and Abuse of the Timber Culture Act», *Annals of the Association of American Geographers,* 65, n.º 3, septiembre de 1975, pp. 347-362).

[764] Resumido a partir de Fraser, *Prairie Fires*, pp. 143-148.

[765] *Ibid.*, p. 153.

[766] *Ibid.*, pp. 154-155.

[767] *Ibid.*, p. 104.

[768] Clara Sue Kidwell, *The Choctaws in Oklahoma: From Tribe to Nation, 1855–1970,* Norman: University of Oklahoma Press, 2007, p. 137. Véase también Richard White, *Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America,* Nueva York: W. W. Norton, 2011, pp. 62-66, 489.

[769] Fraser, *Prairie Fires*, p. 106.

[770] Richard Maxwell Brown, «The Enduring Frontier: The Impact of Weather on South Dakota History and Literature», *South Dakota History,* 1985, p. 36.

[771] La prueba que hay de su nacimiento no es clara: el periódico local recogió el nacimiento el 11 de julio de 1889, pero Laura afirmó posteriormente que había sido el 5 de agosto. Dado lo trágico que resultó ese verano, cabe sospechar que a Laura le fallara algo la memoria (Fraser, *Prairie Fires*, p. 159).

[772] *Ibid.*, p. 250.

[773] Woodside, *Libertarians on the Prairie,* p. 58.

[774] *Ibid.*, pp. 58-61.

[775] Laura Ingalls Wilder, *Little House in the Big Woods*, ed. revisada, Nueva York: HarperCollins, 1953 [trad. cast.: *La casa del bosque*, Noguer, 2010].

[776] Woodside, *Libertarians on the Prairie*, p. 67.

[777] Laura Ingalls Wilder, *Farmer Boy*, ed. de Caroline Fraser, Nueva York: Library of America, 2012, p. 117 [trad. cast.: *Un granjero de diez años*, Noguer, 1995].

[778] Wilder, *Farmer Boy*, p. 180.

[779] Más adelante, esta visión sencilla de acumulación por el trabajo se ve socavada por una historia en la que el padre explica el interés a Almanzo como la forma más fácil de hacer dinero (aunque no explica de dónde vienen los intereses).

[780] Wilder, *Farmer Boy*, p. 183.

[781] Wilder, *Farmer Boy*, p. 262.

[782] El hogar de la infancia de Almanzo Wilder cerca de Malone (Nueva York), gestionado por la Asociación Almanzo y Laura Ingalls Wilder, se incluyó en el Registro Nacional de Lugares Históricos en 2014. Así, la localización de un relato de ficción se convirtió en un trozo de «historia». Desde un punto de vista cultural, tiene sentido, pero otra cuestión es que los visitantes piensen que este sitio estaba representado fielmente en los libros de ficción (https://almanzowilderfarm.com/about/). «Literary Landmark: Wilder Homestead», United for Libraries, consultado el 12 de mayo de 2022, https://www.ala.org/united/products_services/literarylandmarks/landmarksbyyear/2015/.

[783] Anita Clair Fellman, *Little House, Long Shadow: Laura Ingalls Wilder's Impact on American Culture,* Columbia: University of Missouri Press, 2008, pp. 95-96.

[784] Wilder, *The Little House on the Prairie*, Nueva York: HarperCollins, 1953, pp. 220-221 [trad. cast.: *La casa de la pradera*, Noguer, 2010].

[785] John C. Weaver escribe sobre la «doctrina del mejoramiento» de Locke que «unas

creencias similares estaban presentes en los discursos de los hombres de la frontera en todas partes […]. Por todo el mundo, los colonizadores que solicitaban el acceso a un territorio o una mejora de sus derechos de propiedad articularon argumentos comunes» (Weaver, *The Great Land Rush and the Making of the Modern World, 1650–1900*, Montreal: McGill-Queen's University Press, 2003, p. 81).

[786] Wilder, *Little House*, p. 171.

[787] Fellman, *Little House, Long Shadow*, p. 99. Fellman destaca que esta historia tampoco era cierta. Los vecinos habían sido sorprendidos por la tormenta de nieve, no Charles Ingalls.

[788] Woodside, *Libertarians on the Prairie*, p. 99.

[789] Fraser, *Prairie Fires*, p. 387.

[790] Laura Ingalls Wilder, *The Long Winter*, ed. de Caroline Fraser, Nueva York: Library of America, 2012, p. 321 [trad. cast.: *El largo invierno*, Noguer, 2001].

[791] *Ibid.*, p. 347.

[792] *Ibid.*, p. 348.

[793] Texto citado en Fraser, *Prairie Fires*, p. 460.

[794] Jim Powell, «Rose Wilder Lane, Isabel Paterson, and Ayn Rand: Three Women Who Inspired the Modern Libertarian Movement», Fundación para la Educación Económica, 1 de mayo de 1996, https://fee.org/articles/rose-wilder-lane-isabel-paterson-and-ayn-rand-three-women-who-inspired-the-modern-libertarian-movement/; y Jim Powell y Lawrence Reed, «3 Women Who Inspired the Modern Libertarian Movement», Learn Liberty, 12 de marzo de 2017, https://www.learnliberty.org/blog/3-women-who-inspired-the-modern-libertarian-movement/.

[795] Burns, «Three "Furies"», p. 746.

[796] MacBride, introducción a *Discovery of Freedom*, p. vi.

[797] *Ibid.*, pp. 202-203. Quizá se refería a la decimoséptima enmienda, que permitía la elección directa de senadores.

[798] *Ibid.*, pp. 158, 175.

[799] *Ibid.*, pp. 42-45 (las cursivas son del original). Sus argumentos recuerdan las ideas de Isabel Paterson en *The God of the Machine* (El dios de la máquina; 1943). Jennifer Burns señala que durante un tiempo Paterson, Lane y Rand fueron amigas, pero, lo que quizá no es muy sorprendente, estas individualistas radicales acabaron peleándose. Véase Burns, «Three "Furies"», pp. 768, 773.

[800] Lane, *Discovery of Freedom*, p. 39. En años posteriores, Lane reconoció que había errores en el libro, pero parecía ver esos errores como problemas de la argumentación, no como errores factuales. Véase MacBride, introducción a *Discovery of Freedom*, p. xi.

[801] Lane, *Discovery of Freedom,* pp. 5-6.

[802] Lane usa el término *superstición pagana* varias veces a lo largo de este libro.

[803] *Ibid.*, p. 16.

[804] *Ibid.*, p. ix.

[805] *Ibid.*, p. 270.

[806] *Ibid.*, p. 38.

[807] *Ibid.*, pp. 27-28.

[808] *Ibid.*, pp. 28-29.

[809] *Ibid.*, p. 29.

[810] Lane no se preocupa de definir quiénes son estos «tipos malos». Parece referirse a aquellos que roban y matan, aunque matar a nativos era, desde su punto de vista, supuestamente aceptable.

[811] *Ibid.*, p. 32.

[812] *Ibid.*, p. 38.

[813] *Ibid.*, p. 178.

[814] James Madison, «The Federalist Papers: No. 10. The Union as a Safeguard against Domestic Faction and Insurrection», *New York Packet*, 23 de noviembre de 1787, disponible en el Avalon Project de la Biblioteca de Derecho Lilian Goldman de la Escuela de Derecho de Yale, https://avalon.law.yale.edu/18th_century/fed10.asp.

[815] Para una revisión reciente de los debates sobre el pensamiento político de Madison, véase Peter S. Onuf, «Federalist Republican: Michael Zucker's James Madison», *American Political Thought*, 8, n.º 2, primavera de 2019, pp. 258-270; y Jedediah Britton-Purdy, «The Republican Party is Succeding Because We Are Not a True Democracy», *New York Times*, 3 de enero de 2022, https://www.nytimes.com/2022/01/03/opinion/us-democracy-constitution.html.

[816] Lane, *Discovery of Freedom*, p. 179.

[817] Supone todo un desafío presentar una interpretación coherente de Lane, porque por momentos parece aprobar la Constitución como representación de la voluntad del pueblo, pero en otras ocasiones rechaza por completo la democracia representativa. Véase Lane, *Discovery of Freedom*, pp. 196-203. Deja claro repetidamente su desdén por la regla de la mayoría. En su introducción, sugiere que Estados Unidos siguió el camino correcto durante unos ochenta años (véanse p. xix y también su discusión en pp. 196-203, especialmente en p. 201): «Los revolucionarios estadounidenses solventaron» el problema de la tiranía «no solo dividiendo y controlando el uso de la fuerza por el gobierno, sino también dividiendo y controlando a la mayoría» —en otras palabras, impidiendo el gobierno de la mayoría—.

[818] Lane, *Discovery of Freedom*, pp. 189-190.

[819] *Ibid.*, p. 149.

[820] *Ibid.*, p. 180.

[821] *Ibid.*, p. 183.

[822] *Ibid.*, p. 178.

[823] *Ibid.*, p. 203 (las cursivas son nuestras).

[824] *Ibid.*

[825] *Ibid.*, p. 206. Aquí Lane invoca la Prohibición y otras reformas sociales.

[826] *Ibid.*, p. 207.

[827] *Ibid.*, p. 213.

[828] Este era un argumento común entre los defensores del capitalismo, como la revista *Economist* en el siglo XIX. Véase Adam Tooze, «What the Economist Doesn't Tell You», *Prospect*, 30 de marzo de 2020, https://www.prospectmagazine.co.uk/magazine/what-the-economist-doesnt-tell-you-liberal-democracy-populism-review.

[829] Lane, *Discovery of Freedom*, p. 63.

[830] *Ibid.*, p. 64.

[831] Hans F. Sennholz, prefacio a Lane, *Discovery of Freedom*, p. viii.

[832] Jörg Guido Hülsmann, *Mises: The Last Knight of Liberalism*, Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2007, p. 838. Véase también George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in American Since 1945*, ed. 30 aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 2006.

[833] Hülsmann, *The Last Knight*, p. 838.

[834] Para la correspondencia de Lane con Crane, véase Roger Lea MacBride (ed.), *The Lady and the Ticoon: The Best of Letters between Rose Wilder Lane and Jasper Crane*, Caldwell, Idaho: Caxton, 1973.

[835] Powell, «Rose Wilder Lane, Isabel Paterson, and Ayn Rand».

[836] Paterson acusaría a la Cámara de Comercio de venderse al New Deal; se quejó en una carta a Rand de que «la Cámara de Comercio nunca hacía nada que no fuese publicable en el *New Masses* o el *Daily Worker*». El contexto de esta cita sugiere que creía que Leonard Read era también un blando. Citado en Burns, «Three "Furies"», p. 767.

[837] *Ibid.*, p. 748.

[838] *Ibid.*, p. 766.

[839] Lane, *Discovery of Freedom*, p. 245.

[840] Burns, «Three "Furies"», p. 766.

[841] *Ibid.*, p. 769.

[842] *Ibid.*, p. 766.

[843] Para un relato de este episodio, véanse Sandra J. Peart y David M. Levy, «F. A. Hayek and the "Individualists"», *F. A. Hayek and the Modern Economy*, ed. de Sandra J. Peart y David M. Levy, Nueva York: Palgrave Macmillan, 2013, pp. 29-56; G. C. Harcourt, «Lorie Tarshis, 1911–1993: In Appreciation», *50 Years a Keynesian and Other Essays*, Londres: Palgrave Macmillan UK, 2001, pp. 114-130; y Zachary D. Carter, *The Price of Peace: Money, Democracy, and the Life of John Maynard Keynes*, Nueva York: Random House, 2020, pp. 375-381.

[844] Hay que reconocer que Keynes definió en una ocasión su enfoque como «socialismo liberal» e imaginó que el gobierno dirigiría dos terceras partes de la inversión total en la economía, por lo que, desde un punto de vista libertario, las ideas de Keynes sí que suponían una amenaza real. Aun así, no equivalían a la planificación centralizada al estilo soviético (John Maynard Keynes, «Democracy and Efficiency», *New*

Statesman and Nation, 28 de enero de 1939; citado en Carter, *The Price of Peace*, p. 350. Véase también James Crotty, *Keynes Against Capitalism: His Economic Case for Liberal Socialism*, Londres: Routledge, 2019).

[845] Pew a Lane, 5 de agosto de 1948, carpeta Correspondencia de Rose Wilder Lane, caja 17, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[846] Burns, «Three "Furies"», p. 771.

[847] Durante la Depresión, Harvard había purgado su Departamento de Economía de profesores que eran percibidos como demasiado izquierdistas. Como resultado de ello, el mentor de John Kenneth Galbraith le aconsejó que buscase empleo en otro sitio. Véanse el cap. 10 de Zachary D. Carter, *The Price of Peace*; y Richard Parker, *John Kenneth Galbraith: His Life, His Politics, His Economics*, Nueva York: Farrar, Straus y Giroux, 2005, pp. 104-107. El presidente de Harvard James Conant negó que hubiesen sido «despedidos por sus ideas liberales y simpatías hacia las organizaciones de trabajadores», pero lo específico de su negación sugiere que así fue. También sugirió que deberían estar agradecidos por la «valiosa experiencia» que habían tenido dando clases en Harvard. Véase el especial «Dr. Conant Denies Ban on Liberals», *New York Times*, 13 de abril de 1937, https://www.nytimes.com/1937/04/13/archives/dr-conant-denies-ban-on-liberals-harvard-did-not-drop-drs-j-r-walsh.html. Una purga similar se produjo de nuevo en la década de 1960 (Jeremy S. Bluhm, «Radical Economics: How Not to Get Tenure at Harvard», 16 de febrero de 1973, https://www.thecrimson.com/article/1973/2/16/radical-economics-how-not-to-get-tenure/). A los conservadores contemporáneos les encanta quejarse sobre la discriminación que sufren en el mundo académico, pero no conocemos casos documentados de economistas conservadores que hayan sido purgados en Harvard ni, de hecho, en ningún otro sitio.

[848] Catherine Lawson, «The "Textbook Controversy": Lessons for Contemporary Economics», *AAUP Journal of Academic Freedom,* 6, 2015, pp. 1-14; el propio Samuelson pensaba que la campaña contra Tarshis le benefició. Véase Paul A. Samuelson, «Credo of a Lucky Textbook Author», *Journal of Economic Perspectives,* 11, n.º 2, primavera de 1997, pp. 153-160.

[849] Michael Bernstein, *A Perilious Progress: Economists and Public Purpose in Twentieth-Century America*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001, p. 5. Binyamin Applebaum está de acuerdo en que «las críticas al capitalismo, que eran comunes en el debate hegemónico en Europa, apenas se oían» en los departamentos de Economía estadounidenses. *The Economists' Hour: False Prophets, Free Markets, and the Fracture of Society*, Nueva York: Little Brown, 2019, p. 17.

[850] Lane a Mises, 5 de julio de 1947, citado en Hülsmann, *The Last Knight*, p. 859, n. 43.

[851] Milton Friedman, «Afterword», en Leonard E. Read, «I. Pencil: My Family Tree as Told to Leonard E. Read», *Freeman*, diciembre de 1958, reimpreso el 3 de marzo de

2015, p. 12.

[852] *Ibid.*, pp. 1025-1026.

[853] Ludwig von Mises, 5 de julio de 1947, citado en Hülsmann, *The Last Knight*, p. 859, n. 43.

[854] Powell y Reed, «3 Women Who Inspired the Modern Libertarian Movement».

[855] Para un análisis detallado de cómo Lane introdujo las ideas libertarias en los libros de *La casa de la pradera* (inconscientemente o no), véase Woodside, *Libertarians on the Prairie*, *passim.*

[856] Christine Woodside, «How "Little House on the Prairie" Built Modern Conservatism», *Politico*, 11 de septiembre de 2016, https://www.politico.com/magazine/story/2016/09/little-house-on-the-prairie-conservatism-214237.

[857] Lizzie Skurnick, «In Promoting the "Myth of White Self-Sufficiency", the "Little House" Books Rewrite History», PBS, 23 de diciembre de 2020, https://www.pbs.org/wnet/americanmasters/in-promoting-the-myth-of-white-self-sufficiencythe-litle-house-books-rewrite-history/16545.

[858] La serie de televisión fue coproducida por Roger Lea MacBride, el nieto «adoptado» de Rose Wilder Lane, que se presentaría a presidente de Estados Unidos en 1976 por la candidatura libertaria (Fraser, *Prairie Fires*, pp. 5, 504).

[859] Fraser, *Prairie Fires*, p. 504.

[860] *Ibid.*, p. 5.

[861] *Ibid.*, p. 2.

07

Un credo cuestionable

Con la publicación y la promoción de *Camino de servidumbre*, los líderes empresariales habían encontrado la forma de envolver su ideología en respetabilidad académica, pero las creencias del *laissez faire* aún se enfrentaban a otro problema: el cristianismo. A lo largo del siglo XIX, el grueso de los protestantes estadounidenses había acogido con entusiasmo el denominado «evangelio social». Los defensores del evangelio social no eran socialistas, pero querían mejorar las miserables condiciones de vida generadas por el capitalismo industrial en muchas partes de la nación, así como aminorar la sobrecogedora —y, para muchos observadores, vergonzosa— concentración de la riqueza de la denominada Edad Dorada (*Gilded Age*). Así, muchos protestantes estadounidenses apoyaron las reformas económicas y la legislación encaminadas a mejorar la vida de las clases trabajadoras. En el siglo XX, los protestantes reformadores asumieron las causas progresistas de abolición del trabajo infantil y extensión de la educación obligatoria. También jugaron un papel principal en la Prohibición, especialmente a través de los esfuerzos de la Unión de Mujeres Cristianas por la Sobriedad.[862]

Los argumentos cristianos a favor del bienestar social y la igualdad económica eran obvios. Jesús predicó la caridad y pidió a sus seguidores que amasen a su prójimo como a sí mismos, especialmente a los pobres. «Es difícil que un rico entre en el reino de los cielos —dice el Evangelio según san Mateo—.

Una vez más os digo que es más fácil que un *camello* pase por el ojo de una aguja que un rico entre en el reino de los cielos».[863]

Los líderes empresariales estadounidenses —como J. Howard Pew y otros miembros de la NAM y la NELA, además de los hombres de negocios que trajeron a Mises y a Hayek a Estados Unidos— consideraban todo esto una seria amenaza. Su insistencia en que dejar a las empresas actuar libremente es lo que lleva a los mejores resultados —no solo para ellos, sino para todos los estadounidenses— sonaba a mera palabrería ante la brutal realidad del capitalismo descontrolado. Hacer oídos sordos a este sufrimiento no era meramente inhumano, era contrario al cristianismo.

Para que su defensa del *laissez faire* fuese efectiva, los empresarios conservadores necesitaban encontrar una forma de contrarrestar su incompatibilidad con las enseñanzas de Jesús. Ya habían realizado esfuerzos considerables para cambiar lo que los estadounidenses pensaban sobre el capitalismo; el siguiente paso era cambiar lo que pensaban sobre el cristianismo.

James W. Fifield Jr. era un pastor congregacional de Los Ángeles que rechazó el evangelio social y adoptó el individualismo cristiano; más adelante, lo llamaría libertarismo cristiano. Teológicamente, Fifield se consideraba liberal —aceptaba la evolución y la historicidad de la Biblia—, pero políticamente sus opiniones se alineaban con las de la NAM.[864] Desde la década de 1930 hasta la de 1950, Fifield construiría un influyente movimiento conservador, conocido como Movilización Espiritual, cuyo objetivo era convertir a los principales líderes protestantes y sus feligreses al fundamentalismo de mercado.[865]

Fifield nació en Chicago en 1899 y asistió brevemente al Oberlin College de Ohio antes de enrolarse en el Ejército de Estados Unidos durante la Primera Guerra Mundial. Volvió a Oberlin para completar su licenciatura y después cursó un máster de la Escuela de Teología en la Universidad de Chicago.[866] Se trasladó a Dakota del Sur y después a la Iglesia congregacional del este, en Grand Rapids (Míchigan).

Lo que precipitó el activismo de Fifield fue la resolución en contra de los beneficios aprobada en junio de 1934 en Oberlin por el Consejo General de Iglesias Congregacionales.[867] Aunque el sufrimiento de la Gran Depresión había llevado a muchas iglesias a adoptar resoluciones sobre los fallos del capitalismo y a reclamar que se tomasen medidas, esta era decididamente procomunista. Defendía la «abolición del sistema de beneficios», «la instauración de una economía social totalmente planificada y organizada», y la eliminación de «la propiedad privada de los medios de producción y distribución allí donde esa

propiedad privada interfiera en el éxito de una economía social planificada».[868] Fifield estaba horrorizado. En principio, se podía ser comunista y creer en Dios (que era el caso, presumiblemente, de los congregacionistas de Oberlin), pero en la práctica el comunismo era hostil a la religión; Marx había condenado la religión como un ardid de la clase dominante para mantener dóciles a los trabajadores.[869]

Fifield se reunió con Donald Cowling, el presidente congregacionista del Carleton College de Minesota, y con William Hocking, un idealista profesor de Filosofía de Harvard que había escrito extensamente sobre religión, para discutir qué hacer. Hocking argumentaba que la libertad más importante era la «libertad de perfeccionar la propia libertad».[870] Los tres decidieron crear una organización para combatir lo que denominaron «estatismo pagano». Llamarían a su nueva iniciativa «movilización para unos ideales espirituales», pero pronto acortaron el nombre a «Movilización Espiritual».[871]

En 1935, Fifield aceptó ponerse al frente de la primera iglesia congregacional de Los Ángeles. La iglesia acababa de completar una gran expansión y tenía que pagar una hipoteca de 750.000 dólares. Para aumentar la cantidad de feligreses, Fifield incrementó el número de servicios semanales y puso en marcha una escuela parroquial y un taller de teatro. La estrategia funcionó: el número de feligreses se quintuplicó en los siguientes cinco años y la deuda se amortizó en siete. En una época en la que muchas iglesias estadounidenses estaban perdiendo seguidores, la de Fifield creció. Pero, si bien era trabajador y emprendedor, lo cierto es que también tuvo suerte: tenía una congregación rica con varios miembros excepcionalmente prominentes, entre ellos Robert A. Millikan, presidente del Instituto de Tecnología de California, y Leonard Read.[872]

El mensaje de Fifield no era solo espiritual; también era económico y político. En 1938 publicó un folleto para distribuirlo ampliamente: «Los pastores cristianos y el futuro de Norteamérica». *Los Angeles Times* se hizo eco y lo elogió.[873] Mucho de lo que tenía que decir era similar (si no idéntico) a los argumentos ya conocidos de la Liga por la Libertad Americana, Ludwig von Mises y la NAM. Al igual que Mises, Fifield afirmaba que los estadounidenses se enfrentaban a una elección entre «democracia y capitalismo», por un lado, frente a «dictadura», por otro. Al igual que los opositores al New Deal desde el mundo empresarial, Fifield denunciaba el crecimiento del poder federal. «Cada concentración de poder en nuestro gobierno nacional, especialmente en su rama ejecutiva, representa una reducción de la libertad del ciudadano individual y de los estados constituyentes». Lo que añadía Fifield era una dura crítica al resto de los líderes religiosos, y demandaba que el clero liderase un renacimiento a gran escala del

«pensamiento individual» para evitar la caída de Estados Unidos en lo que denominaba (recordando a Wendell Willkie) «el abismo del totalitarismo».[874]

Cada sábado, *Los Angeles Times* publicaba una sección de religión en la que anunciaba los próximos sermones en las principales iglesias de la ciudad; en ocasiones, también publicaba resúmenes de estos. En 1939 y 1940, el *Times* publicó resúmenes de los sermones de Fifield junto con artículos sobre sus impresiones después de viajar por Europa durante el turbulento año de 1939. Gran parte de su mensaje era alarmista: el Gobierno federal estaba suprimiendo el «pensamiento individual», Estados Unidos iba camino del «paganismo de Hitler». Pero, como señala el historiador James McKay, en los años siguientes Fifield encontraría un mensaje más positivo predicando un regreso a la «libertad bajo Dios».[875]

En 1940, Fifield se embarcó en un programa de recaudación de fondos organizado en torno a una «promesa de servicio» en el que se pedía a la gente que volviese a la «fe en Dios, la democracia, la libertad de expresión, de reunión y de religión».[876] La promesa aparecía en anuncios que la gente podía recortar y enviar con sus datos a la oficina de Movilización Espiritual. También exhortaba a los fieles a enviar por correo la promesa a sus amigos fuera de Los Ángeles. Fifield afirmó que la promesa se imprimió en más de veinte ciudades en una semana; declaró a un periodista del *Times* que esperaba que los «líderes de al menos 30.000 iglesias del país insten a sus miembros a asumir este compromiso para ayudar a combatir la amenaza pagana que se cierne sobre el mundo».[877]

En diciembre de 1940, la NAM invitó a Fifield a dar una conferencia en su Congreso Anual de la Industria Norteamericana, celebrado en el lujoso hotel Waldorf Astoria de Nueva York. Este es el congreso en el que el presidente de la NAM, H. W. Prentis, presentó la campaña del trípode de la libertad; también intervino J. Howard Pew, que habló sobre «la conservación del sistema de empresa privada».[878] El título de la conferencia de Fifield era «Los fundamentos religiosos del verdadero americanismo». Compartió la sesión con el abogado de la NAM (y antiguo miembro de la Liga por la Libertad) James Emery, que habló sobre el (supuesto) estrangulamiento por parte del Gobierno de las defensas de Estados Unidos. Unas pocas semanas después del congreso de la NAM, Roosevelt pronunció su famoso discurso de las «cuatro libertades», que enfureció a Pew, Fifield y a toda su comunidad. Las cuatro libertades de Roosevelt eran la libertad de expresión, la libertad de culto a Dios como cada uno quiera, la libertad de desear una vida mejor y —quizá la más distintiva de todas— la libertad de vivir sin miedo.[879] Las dos primeras podían ser aceptadas por Fifield y Pew, pero las

otras dos suponían una confrontación directa. Las libertades de la necesidad y del temor, desde su punto de vista, enseñarían a los hombres a depender del gobierno, y no de Dios. Más de dos años más tarde, Fifield aún estaba despotricando en sus sermones contra estas ideas. En agosto de 1943, le contó a Pew que ese sería su tema principal para ese año.[880]

Fifield distribuyó sus folletos repletos de ataques a las cuatro libertades, y en uno de ellos aseguraba que los combatientes norteamericanos «abandonarían gustosos la seguridad e irían a luchar por la libertad. Lógicamente, para ELLOS la libertad es más importante que la "seguridad". ¡Cuanto más piensan sobre ello, más seguros están de que no desean la libertad de la necesidad ni la libertad del miedo!».

Pero, aunque Fifield destacaba la valentía de los soldados, dispuestos a enfrentarse a su miedo y abandonar la seguridad, su argumento tenía otra vertiente: el capitalismo *requería* que hubiese necesidad y temor. ¿De qué otra manera se podría conseguir que la gente trabajase, especialmente en empleos peligrosos, precarios y mal pagados? Para Fifield, «la libertad frente a la necesidad» era una amenaza, porque suponía la intromisión del Gobierno en un dominio esencial de la Iglesia, concretamente la caridad. Fifield no era una persona cruel —sabía que en ocasiones la gente necesitaba ayuda—, pero pensaba que esa era una tarea de la Iglesia, no del Gobierno federal. Fifield también sabía que las limosnas unían a la Iglesia con los miembros más pobres de la congregación y ayudaban a mantener la jerarquía social. Hacer a los pobres dependientes de un sistema socializado de bienestar suponía transferir la gratitud, la lealtad y la obligación de la Iglesia al Estado. Peor aún, porque amenazaba con minimizar a Dios, puesto que la gente lo abandonaría por la mayor (o al menos más inmediata) seguridad proporcionada por el Estado. En su carta a Pew en agosto de 1943, Fifield lo resumía de la siguiente manera: «La libertad de la necesidad y la del temor [son] objetivos indignos de nuestra nación».[881]

Movilización Espiritual se constituyó el 29 de julio de 1942. Fifield contrató a un interventor y reclutó un consejo asesor. Uno de los miembros del consejo era el presidente de Caltech, Robert Millikan; otros dos eran Robert Gordon Sproul, presidente de la Universidad de California, y Ray Lyman Wilbur, presidente de la Universidad de Stanford. Donald Cowling también se incorporó al consejo, junto con Norman Vincent Peale, que pronto sería el famoso pastor de la Colegiata de Mármol de Nueva York, y Eric Johnston, presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos. El senador Albert Hawkes, republicano de Nueva Jersey,

completaba el consejo, aunque no aparecía como político, sino como industrial.

Aunque al principio Fifield había procurado obtener pequeñas contribuciones económicas, en ese momento comenzó a buscar grandes donantes. Su correspondencia con Pew a lo largo de los muchos años de su relación mezclaba cuestiones sobre financiación con discusiones de fines y objetivos. Los principales costes que Fifield tenía que financiar se derivaban de la impresión y distribución de sus publicaciones. Durante sus primeros años de actividad, su lista de correo incluía a unos veintitrés mil pastores.

En 1943, Pew incrementó sus donaciones a Movilización Espiritual, pero antes hizo sus deberes y contrató a un economista llamado Alfred Haake para que investigara la organización. Haake se mostró convencido. «La cuestión básica hoy y para las generaciones venideras, en términos de economía y política, es "seguridad frente a libertad" —escribió Haake a Pew—. Debemos escoger una de las dos, porque no podemos tener ambas, y si escogemos la seguridad, no solo perdemos la libertad, sino que tampoco garantizamos la seguridad más que a un nivel de mera subsistencia. En términos de la vida humana, la cuestión era "Cristo o César" o espíritu frente a materialismo».[882] La seguridad frente a la libertad era otra forma de reescribir la dicotomía de comunismo versus capitalismo, la insistencia de que si los Gobiernos tomaban medidas para proteger a los ciudadanos de la necesidad o a los trabajadores de los abusos, el totalitarismo acechaba a la vuelta de la esquina. Fifield no daba ninguna prueba que sustentara esa afirmación, pero tenía un claro efecto emocional. Haake se uniría a Movilización Espiritual en 1945 como director de la oficina de la organización en Chicago.

Como parte de su investigación, Haake había entrevistado a Leonard Read, que entonces seguía formando parte de la Cámara de Comercio de Los Ángeles. Read tenía sus reservas; pensaba que Fifield no tenía completamente «los pies sobre la tierra», que no era lo suficientemente específico en sus instrucciones a sus pastores y que apelaba demasiado a argumentos emocionales. Pero Haake no estaba de acuerdo. Le explicó a Pew: «Necesitamos crear una actitud emocional hacia la invasión del colectivismo. Es de hecho una actitud emocional la que sigue haciendo que mucha gente siga al flautista de la seguridad, que nos está llevando al desastre con su canción».[883]

Haake convenció a Pew, que comenzaría a ayudar a Fifield a recaudar dinero para la expansión de Movilización Espiritual. En 1944, Pew organizó una reunión para presentar a Fifield a otros dirigentes de la industria estadounidense, entre ellos Jasper Crane de DuPont, H. W. Prentis (presidente de Armstrong Cork, además de la NAM) y Harvey S. Firestone Jr., de Neumáticos Firestone, que a su

vez solicitarían nuevas empresas patrocinadoras.[884] Con la generosidad de estos poderosos y adinerados líderes empresariales, Movilización Espiritual creció sustancialmente. A medida que Fifield obtenía financiación de los titanes empresariales, su mensaje comenzó a cambiar, pasando de la libertad de expresión y de religión a la centralidad de la libre empresa.

Un elemento clave en este cambio fue la promoción de *Camino de servidumbre*. Fifield trabajó con Pew para conseguir que el libro de Hayek obtuviese una amplia atención en Estados Unidos. Además de enviar ejemplares a su propio círculo de líderes empresariales, Pew costeó que Fifield promocionara el libro ante una serie de importantes pastores religiosos.[885] En agosto de 1945, el antiguo presidente Herbert Hoover dio un discurso en Long Beach en el que citó este libro (o su versión en tebeo); el discurso fue recogido en la primera página de la edición dominical de *Los Angeles Times* y Fifield lo reimprimió como folleto y lo envió por correo a sus seguidores.[886] «Sea cual sea el nombre que reciban estos sistemas europeos, sea comunismo, socialismo o el engañoso "economía planificada", todos ellos son formas de colectivismo. Todos tienen una base común en el poder burocrático sobre las libertades y la vida económica de las personas. En su forma extrema dejan poco espacio a la libertad de expresión, de prensa, de reunión o a una justicia independiente».[887]

Camino de servidumbre se publicó en plena guerra, cuando la infraestructura de gestión de la producción bélica del Gobierno de Estados Unidos estaba aún en pie, por lo que tal vez fuera razonable preocuparse de que el control del Gobierno sobre la economía se pudiese convertir en la nueva normalidad. Cuando Hoover dio su discurso de Long Beach, por ejemplo, la Oficina de Administración de Precios (OPA) todavía existía.[888] Es más, algunos defensores del New Deal habían sugerido no desmantelar la OPA inmediatamente, para impedir un aumento de la inflación, así como por la necesidad de mantener otros controles de la época de la guerra para evitar que Estados Unidos volviese a caer en una depresión. Pero en manos de Pew y Fifield, cierta inquietud comprensible sobre la persistencia de las medidas de emergencia de la guerra se convertiría en una paranoia a gran escala sobre la amenaza a la democracia.

«Las cosas que más importan corren un claro peligro en Estados Unidos —el gobierno constitucional, la libertad de expresión, la libre empresa, la libertad de religión, la libertad de reunión, la prensa libre, el proceso democrático, el imperio de la ley en lugar del imperio del decreto y, de hecho, el carácter *sagrado* de la propiedad privada y los derechos personales», escribió Fifield en un memorándum confidencial a sus seguidores.[889] Es cierto que en la Declaración de Independencia Thomas Jefferson atribuía al Creador los derechos inalienables

de los hombres —la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad—. Pero la Declaración era la base de la insurrección de las colonias contra Gran Bretaña, no de la nueva forma de gobierno que fue posteriormente instaurada. La clave es que la Constitución define la propiedad como un derecho *legal*, sostenido por las leyes de los hombres, no por Dios. No comienza con una apelación a una autoridad divina, sino con «nosotros, el pueblo». Los derechos que otorga y protege están articulados, acordados e impuestos por hombres, a través de su forma escogida de gobierno. Hay que hacer muchas piruetas intelectuales para defender que los derechos de propiedad los otorgó Dios.

Muchos otros teólogos criticaron los argumentos de Fifield al respecto. En 1944, un grupo de pastores unitarios atacaron a Movilización Espiritual por su empeño en denigrar «los intentos de remediar los males de nuestra sociedad».[890] En 1946, Reinhold Niebuhr —un importante teólogo profesor del Seminario Teológico Unitario y editor de la revista *Cristianismo y Crisis*— realizó una exhaustiva crítica. Lo que Movilización Espiritual desprecia como «estatismo pagano» incluye «hasta las formas más suaves de control estatal. Si se aceptan sus estándares, entonces se puede decir que cualquier nación aparte de la nuestra ya ha caído en este paganismo. Un *tory* británico, no un socialista británico, al que se le entregó un folleto de esta organización mientras visitaba este país, dijo: "La identificación acrítica de la 'libertad cristiana' con el programa económico del *laissez faire* no sería posible en ninguna nación moderna, excepto la suya"».[891]

Niebuhr argumentaba que esta diferencia entre Estados Unidos y Europa se derivaba de la idiosincrática definición norteamericana de la democracia como la separación del «proceso económico del control político». La libertad política, insistían los líderes empresariales, se basaba y era inseparable de la libertad económica, con independencia de sus costes y consecuencias sociales. Los europeos, sin embargo, creían casi lo contrario: que no había «ninguna forma de evitar el totalitarismo si el ideal de la democracia política se convertía en algo asociado inexorablemente con la inseguridad económica». Es por ello que Bismarck instituyó las reformas sociales en la Alemania del siglo XIX: una reforma moderada era la mejor manera de detener un levantamiento social no precisamente moderado. Franklin Delano Roosevelt pensaba fundamentalmente lo mismo: que no estaba acabando con el capitalismo, sino preservándolo. Al rechazar las falsas dicotomías entre libertad y seguridad y entre democracia y totalitarismo, Niebuhr señalaba también que los Gobiernos escandinavos, de la Europa continental y de Gran Bretaña estaban «buscando un camino intermedio entre demasiada planificación y demasiada libertad no regulada, con la resultante inseguridad económica que esta conlleva».[892] Buscaban un equilibrio justo y

funcional. Fifield y los que le apoyaban se negaban a reconocer que pudiese existir tal equilibrio.

Durante 1947, Fifield se concentró en expandir su influencia sobre el clero a través de una nueva campaña: «Los peligros para la libertad». El objetivo era que veinticinco mil pastores se comprometieran a hablar sobre ese tema el Día de Colón de ese mismo año, que casualmente caía en domingo. Uno de los libros que recomendaba utilizar era *Camino de servidumbre*.[893] Fifield afirmó que quince mil de esos pastores le enviaron sus sermones; uno de ellos era Norman Vincent Peale.

Peale empezó su carrera política en el bando perdedor que buscaba mantener la Prohibición. Como Al Smith, Peale veía la decimoctava enmienda como una forma de sostener la hegemonía cultural del Estados Unidos protestante sobre los inmigrantes mayoritariamente católicos de finales del siglo XIX y comienzos del XX. A diferencia de Smith, Peale pensaba que eso era bueno. Pero, a pesar de su fracaso en mantener la Prohibición, Peale se convirtió en una estrella ascendente. En 1932, fue nombrado pastor principal de la Colegiata de Mármol de Nueva York (donde serviría durante cincuenta y dos años) y en 1935 emitía un programa radiofónico semanal de gran éxito, *The Art of Living*. Entre 1942 y 1945 dirigió el conservador Comité Anti New Deal para el Gobierno Constitucional y fundó la revista *Guideposts* (Orientaciones). La biógrafa de Peale, Carol George, resumía la línea editorial de *Guideposts* como «americanismo, libre empresa y cristianismo práctico».[894]

Como la Movilización Espiritual de Fifield, el *Guideposts* de Peale se mantuvo a flote en sus primeros años gracias a la ayuda de hombres de negocios. Pew fue uno de sus mayores benefactores; otros eran Eddie Rickenbacker, de Eastern Airlines; Walter Teagle, antiguo ejecutivo de Standard Oil de Nueva Jersey; y el gigante de los medios Frank Gannett. Entre los suscriptores en el mundo de la industria estaban R. J. Reynolds y la General Motors; esta última pidió miles de ejemplares que distribuyó entre sus empleados.

¿Qué mensaje dominical transmitió Peale a sus feligreses ese Día de Colón de 1947? Se trataba del trípode de la libertad, transfigurado en catequismo. «Nuestros antepasados —afirmó Peale— formaron este gobierno sobre el siguiente trípode de principios: primero, sería un gobierno representativo constitucional; segundo, tendríamos una libre empresa privada competitiva; y tercero, tendríamos libertad civil y religiosa. Si uno de esos principios se debilita o se rompe, toda la estructura se derrumba». El Gobierno tenía que «interferir lo menos posible en los asuntos de la gente, actuando solo como árbitro para

garantizar que el juego sea limpio, que prevalezcan las reglas de la honradez y que la vida, la libertad y la propiedad estén protegidas». Frente a esta visión de una nación definida por estas libertades indivisibles, Peale contraponía el «colectivismo» —filtrado a través de Marx, Engels y Stalin—, que «bajo el disfraz del humanitarismo insiste en que el gobierno controle a las personas, porque estas no saben cuidar de sí mismas. Este concepto borra la filosofía de la grandeza y soberanía del ciudadano individual con Dios como árbitro de su propio destino».[895]

Quizá algunos de los fundadores de nuestra nación hayan creído en la empresa competitiva individual, pero no la ponían al mismo nivel que la libertad civil y la religiosa. Tampoco la consideraban un componente innegociable de la nueva nación que estaban creando, equivalente y al mismo nivel que el gobierno representativo. Al contrario, lo cierto es que pasaría más de un siglo desde la redacción de la Constitución y la aprobación de la primera ley para fomentar la competencia y acabar con los monopolios: la Ley Sherman Antimonopolio de 1890. Lo que hizo la Constitución de 1787 fue reparar un error de los originales artículos de la Confederación, que no otorgaban al Gobierno central ninguna autoridad sobre el comercio interestatal. Después de la independencia, muchos de los nuevos estados levantaron barreras comerciales entre sí —aranceles, peajes y medidas similares—, lo que generó el caos entre los comerciantes del país (entre ellos, muchos de los padres fundadores). Aun así, cuando la Constitución entregó el control del comercio interestatal a un Gobierno federal fortalecido a través de la cláusula de comercio interestatal, esta solo garantizaba un cierto marco regulatorio consistente, no el libre comercio y mucho menos la competencia.[896]

En cuanto a los derechos de propiedad, los historiadores, filósofos y profesores de Derecho han vertido ríos de tinta sobre el tema. Es suficiente señalar que la primera enmienda recoge que el Congreso *no* «aprobará ninguna ley que establezca una religión oficial o prohíba el libre ejercicio de la religión; o que limite la libertad de expresión, o de prensa, o el derecho de reunión pacífica de las personas, ni el de petición al gobierno para compensar agravios». En cambio, la quinta enmienda afirma: «Ninguna persona será […] privada de la vida, la libertad o la propiedad *sin el debido proceso legal*; ni se tomará propiedad privada para uso público *sin una compensación justa*».[897] Esta es una gran diferencia: los derechos de propiedad se pueden limitar e incluso negar en determinadas condiciones.[898]

La historia que escucharon los feligreses de Peale, según la cual los derechos de propiedad eran equivalentes a la libertad religiosa, hasta cierto punto era verosímil —y a ello ayudaba el talento retórico de Peale—. Pero no era cierta. El

papel que reservaba al Gobierno federal casi no lo habrían reconocido los padres fundadores (ni la mayoría de los historiadores estadounidenses).[899] Al igual que Fifield y Pew, Peale también evitaba el concepto de bienestar *general* e interpretaba todo en términos individualistas. Lo cierto es que los padres fundadores de la nación eran conscientes de que, para asegurar el bienestar general, en ocasiones había que limitar los deseos o incluso los derechos de los individuos. A la mayoría de los feligreses presumiblemente se les escapaban estas distinciones e, incluso si no era así, era poco probable que replicasen a su pastor un domingo.[900]

Cinco años más tarde, Peale se ganaría el título del «vendedor de Dios» con la publicación *El poder del pensamiento positivo*, que vendió más de cinco millones de ejemplares. El libro combinaba la fe cristiana («cualquier problema se puede solucionar si rezas»), la psicología popular («nunca pienses que eres un fracasado») y el engrandecimiento personal («haz una estimación certera de tu propia capacidad y después auméntala un 10 por ciento)».[901] En 1997, Peale oficiaría la boda de Donald e Ivana Trump.[902]

En 1949, Fifield lanzaría una nueva publicación: *Fe y Libertad.* Sus colaboradores eran una constelación del firmamento intelectual de derechas. Además de Pew, Read, Mises y Hayek, estaban Rose Wilder Lane y Henry Hazlitt. También incluyeron a Murray Rothband, un acólito de Ayn Rand que argumentaba que si los pobres no podían alimentar a sus hijos, mala suerte; Clarence Manion, presentador de un debate radiofónico y decano de la Escuela de Derecho de Notre Dame; y una estrella ascendente del pensamiento conservador estadounidense, William F. Buckley.[903]

Al igual que el boletín de Movilización Espiritual, *Fe y Libertad* estaba dirigido al clero y su objetivo era conectar a los pastores protestantes del país con el pensamiento económico del *laissez faire.* El tema unificador era la emergente doctrina de Fifield de la libertad bajo Dios. Como su concepto anterior de estatismo pagano, esa doctrina insistía en que era un error creer que el gobierno democrático garantizaba nuestras libertades. La libertad venía de Dios, por lo que el crecimiento del Estado solo podía hacerse a costa de la libertad. Fifield también insistía en que la «dignidad individual» era un concepto cristiano.[904] Lo llamaría «individualismo cristiano». Dado que la dignidad del individuo fluía de Dios, los cristianos deberían mirar a Dios para sostenerse. Programas como el de la seguridad social usurpaban el papel de Dios —o al menos el papel de sus agentes clericales en la tierra—.[905] La seguridad social también era moralmente mala porque hacía a las personas dependientes del Estado y no de su Iglesia y,

sobre todo, de su fe. Cualquier impuesto para sostenerla era un «robo» —palabra que aparecía una y otra vez en *Fe y Libertad*—.[906]

Un artículo de Herbert Hoover en el número inaugural ofrecía un tercer argumento a favor del individualismo cristiano: que la compasión del estado de bienestar era anticristiana porque era obligatoria. Los estadounidenses ya no eran libres de decidir si ser compasivos o no, ni con quien, porque, francamente, no todo el mundo es digno de compasión.[907] En 1952, Fifield añadió la reseña de Hoover al credo de Movilización Espiritual, que ahora rezaba así:

> El hombre, habiendo sido creado libre como hijo de Dios, tiene ciertos derechos y responsabilidades inalienables; no se debe permitir que el Estado los usurpe: es el deber de la Iglesia ayudar a protegerlos. El trabajo y las creencias de Movilización Espiritual se basan en una profunda fe en Dios, autor de la libertad, y en Jesucristo, que ni una sola vez defendió el uso del poder coercitivo del gobierno para lograr lo que sabía que era la voluntad de Dios para los hombres.[908]

El individualismo cristiano se convertía en libertarismo cristiano, imbuido del temor a la coerción del Estado (pero no a la de las empresas o las religiones).

Fe y Libertad fue un medio de promover el libertarismo cristiano; Fifield también hizo un programa radiofónico de quince minutos, *La historia de la libertad*, que en el momento de mayor éxito se emitía en más de seiscientas emisoras.[909] En 1957, Fifield intentó pasar a la televisión con un programa titulado *La ventana iluminada*.[910] Descubriría que lo que había funcionado desde el púlpito o desde la radio no funcionaba necesariamente desde la televisión. *La ventana iluminada* fue un fracaso.[911] Fifield salió perjudicado financieramente y fue parcialmente rescatado por Pew.

Movilización Espiritual alcanzó probablemente el pináculo de su éxito en 1951, cuando organizó una serie de eventos a nivel nacional en torno al 175 aniversario de la firma de la Declaración de Independencia. Contando con una generosa financiación por parte de Pew, Fifield montó el Comité para la Proclamación de la Libertad para organizar todos esos eventos. Reunió un grupo impresionante: Herbert Hoover y el general Douglas MacArthur, los cineastas Cecil B. DeMille y Walt Disney, y un actor de películas de Hollywood de serie B llamado Ronald Reagan. El comité también incluía a los líderes de la Cámara de Comercio, la Asociación Nacional de Fabricantes y otros destacados empresarios.[912]

La clave de la celebración era una lectura del preámbulo de la Declaración de Independencia. Como explica el historiador Kevin Kruse, restringir la lectura al

preámbulo les permitía presentar la declaración como un «manifiesto libertario, dedicado a la eliminación de un gobierno opresor». La Declaración completa incluye una «larga lista de agravios sobre la *ausencia* de gobierno y del imperio de la ley en las colonias»; critica al Gobierno británico por no ejercer las funciones que demandaban los colonos —de hecho, *que necesitaban* los colonos—.[913] La lectura parcial de Fifield servía a los intereses económicos de los líderes empresariales que apoyaban el Comité para la Proclamación de la Libertad, con su caracterización *sotto voce* del New Deal como un «gobierno opresivo».

Los esfuerzos del Comité funcionaron: el domingo anterior al 4 de julio, miles de pastores dieron sermones sobre la libertad y el programa se emitió en la emisora de radio CBS para todo el país. El Comité también convocó que se tocasen las campanas en iglesias de todo el país el Día de la Independencia, y alcaldes y gobernadores realizaron declaraciones propias. Cincuenta mil personas asistieron a un mitin en el Coliseo de Los Ángeles, que incluyó espectáculos circenses y fuegos artificiales. Fifield presidió la ceremonia, mientras Gregory Peck realizaba una lectura dramatizada del preámbulo.[914]

Por esas yuxtaposiciones discordantes que a menudo se producen en los periódicos, *Los Angeles Times* publicó una serie de artículos de opinión publicitando los esfuerzos del Comité para la Proclamación de la Libertad junto a un artículo sobre el hundimiento de las famosas pesquerías de sardinas de California. ¿La razón de esto último? «La sobreexplotación por parte de los pescadores comerciales. Las repetidas y proféticas advertencias fueron desoídas por unos políticos dominados por los intereses comerciales».[915] El individualismo sin restricciones no había funcionado muy bien para la industria pesquera de California. Uno se pregunta si el maquetista que compuso la página captó la paradoja.

En 1954, Fifield traspasó la gestión diaria de Movilización Espiritual a un abogado llamado James Ingebretsen, que había sido el coordinador del Comité para la Proclamación de la Libertad. Fifield dejaría la dirección en 1959, y lo anunció en un mensaje de despedida en el décimo volumen de *Fe y Libertad*.[916] Entregar la organización a un abogado probablemente fue un error. Pew retiró su apoyo, tras concluir que Ingebretsen no tenía suficiente credibilidad para conseguir seguidores religiosos. Otros patrocinadores seguirían el ejemplo de Pew y, como consecuencia, Movilización Espiritual cerró en 1961.[917] Pero ese no sería, ni mucho menos, el final de la historia, porque los empresarios ricos conservadores tomarían el testigo de Fifield.

Aunque siguió siendo uno de sus más devotos patrocinadores a lo largo de la

década de 1950, Pew no estaba satisfecho con los esfuerzos realizados por Fifield. No está claro cuándo se le ocurrió a Pew poner en marcha una nueva organización, pero coincidió con el fallido intento de Fifield de dejar Movilización Espiritual. En 1947, Pew, Fifield y Jasper Crane habían empezado a maniobrar para que Norman Vincent Peale asumiera el control de la organización, y hacia 1949 ya tenían el acuerdo casi cerrado. Pero entonces Peale perdió interés en el asunto, después de que su libro *El arte de vivir* fuese un éxito de ventas. Por su parte, General Motors se comprometió a aportar la máxima donación legalmente posible los siguientes cuatro años, con la condición de que Fifield siguiese al mando.[918] Así que Fifield se quedó.

En 1946, Pew se «sorprendió al enterarse por primera vez, a partir de encuestas realizadas para la NAM por la Corporación para la Investigación de la Opinión Pública, de que los pastores eran, de lejos, los que más influían en la conformación de la opinión pública de entre todos los grupos estadounidenses».[919] Decidió que había llegado la hora de crear otro grupo para fomentar el libertarismo cristiano entre el clero estadounidense: la Fundación para la Libertad Cristiana.

Al igual que Movilización Espiritual, la Fundación para la Libertad Cristiana tenía dos funciones principales. Coordinaba la labor de proselitismo hacia pequeños grupos de pastores a través de conferencias y reuniones frecuentes y publicaba una revista para propagar la teología del libre mercado. El primer editor de la revista fue un cuáquero y empresario jubilado llamado Howard E. Kershner, que había participado en programas de ayuda a niños en tiempos de guerra y en el Comité Nacional de Alimentos para las Pequeñas Democracias organizado por Hoover. El propio Hoover había presentado a Kershner a los líderes de Movilización Espiritual en abril de 1949.[920] El título de la nueva revista era *Economía Cristiana.*

El primer número, publicado en 1950, fue inmediatamente criticado por los teólogos. Robert McAfee Brown, que tenía un grado en Teología por el Seminario Teológico de la Unión, había estudiado en Oxford y estaba a punto de completar su doctorado en Filosofía de la Religión en Columbia, publicó una extensa crítica en la revista de Reinhold Niebuhr *Cristianismo y Crisis*. Brown pensaba que los supuestos implícitos de *Economía Cristiana* eran los siguientes:

1. El comunismo ateo es la mayor amenaza a la civilización.
2 El socialismo está a medio camino del comunismo; Gran Bretaña ya ha alcanzado ese estadio y Estados Unidos no está muy atrás.
3. Por tanto, solo una vuelta a la libre empresa, sancionada por Dios, salvará a

Estados Unidos y la civilización.[921]

Había que admitir que el comunismo era una fe en sí mismo, y los teólogos liberales lo rechazaban tanto como los conservadores. De hecho, era su fe totalizadora lo que lo hacía tan terrorífico. «¿No se deriva el poder real del comunismo precisamente del hecho de que implica un compromiso tal, un acto tan completo de lo que podemos llamar fe religiosa, por parte de sus partidarios?», se preguntaba Brown. El error cometido por Kershner y sus aliados (argumentaba Brown) era igualar la virtud cristiana con la economía capitalista. Los fallos del capitalismo constituían una gran parte del atractivo del comunismo. «No se reconoce que podría haber sido la tremenda explotación de grandes grupos de personas por el moderno capitalismo, las disparidades que ha generado entre los que tienen y los que no, lo que ha llevado a millones […] a los brazos de los comunistas, por no hablar de los socialistas».[922] El capitalismo no había llevado a las masas una seguridad económica amplia y equitativa.

Teológicamente, la raíz del problema de *Economía Cristiana*, argumentaba Brown, era la confusión acerca de si la riqueza era algo bueno o malo. «Los editores no se aclaran sobre si están a favor o en contra de lo que llaman, usando una correcta terminología bíblica, Mammón». Critican a Mammón y piden a los lectores que renuncien al materialismo y busquen a Dios, pero al mismo tiempo celebran el materialismo estadounidense. «En la misma página del mismo número, el estilo de vida estadounidense es vigorosamente defendido porque produce el 40 por ciento de la riqueza mundial, o Mammón, incluyendo el 92 por ciento de todas las bañeras del mundo». Los así llamados economistas cristianos resolvían esta contradicción con un credo del éxito: *«la religión trae una recompensa material».*[923] Este, señala Brown, era un «credo cuestionable».[924] Mateo (6, 24) dice que nadie puede servir a dos amos —a Dios y a Mammón—, pero Fifield y sus amigos parecían estar intentándolo.

Brown reservó su mayor crítica al supuesto de que «la supervivencia de la Iglesia depende de la supervivencia del capitalismo». Esta afirmación era de un artículo de Norman Vincent Peale en *Economía Cristiana* y en el *Reader's Digest*, titulado «Dejemos que la Iglesia hable a favor del capitalismo».[925] Después de decir que la cúspide de la Iglesia protestante y sus seminarios estaba plagada de una «minoría rosa», Peale relataba una conversación con un teólogo que había dicho que «el cristianismo no se juega nada en la supervivencia del capitalismo». Peale rechazaba esta idea tajantemente. «Creo que el cristianismo se juega mucho en la supervivencia del capitalismo. Mi intención es votar por él hasta que vea un sistema que sea más favorable al progreso cristiano».[926] Para Brown, esta era

una afirmación peligrosa:

> Una posición como esa, si es seguida realmente, debe significar la muerte de la Iglesia. Si la Iglesia no puede juzgar sobre todos los sistemas económicos, y no depender de ninguno de ellos, es mejor que eche el cierre, o al menos que abandone cualquier pretensión de estar predicando un evangelio profético. Si hay áreas de la vida sobre las cuales no puede arrojarse la luz que busca, juzga y renueva, de la fe cristiana, entonces es hora de dejar de pretender que el evangelio es algo más que un tipo de túnica piadosa para determinados grupos de presión económicos.[927]

Peale insistía en que la Iglesia debería apoyar, promover y defender activamente el capitalismo. La respuesta de Brown era que la Iglesia, en cuanto que religión, debería ser independiente de cualquier sistema económico o político y debería poder criticar esos sistemas cuando se apartasen de las enseñanzas de Cristo. Brown también recordó a sus lectores que tanto el evangelio como la Iglesia precedían al capitalismo, por lo que la Iglesia claramente no *necesitaba* al capitalismo. *Economía Cristiana* era un ejemplo de mala teología, mala economía y mala historia.

Mientras duró (cerraría en 1972), *Economía Cristiana* compartió colaboradores con *Fe y Libertad* —la revista de Movilización Espiritual—, lo que ayudó a garantizar un mensaje consistente.[928] Kershner también reunió una lista de seminaristas, entre los que distribuyó suscripciones a *Economía Cristiana*, y envió ejemplares a las bibliotecas de los seminarios. Impartió frecuentes conferencias en seminarios y ayudó a formular cursos de economía para sus estudiantes, lo que recuerda la campaña educativa de la NELA.[929]

La circulación de *Economía Cristiana* alcanzaría un máximo de trescientos mil ejemplares, alrededor de diez veces la de *Fe y Libertad* de Fifield o *Cristianismo y Crisis* de Niebuhr.[930] Se convirtió en una de las grandes voces —quizá la más importante— del protestantismo estadounidense de la década de 1950. A través de los esfuerzos de Fifield, Pew, Peale y sus aliados, gran parte del protestantismo estadounidense se alinearía crecientemente con la ideología promercado y antigobierno. Aun así, Pew quería más. Pensaba que la revista de Kershner estaba demasiado centrada en la economía y no lo suficiente en la teología, y consideraba que el cuaquerismo de Kershner era demasiado liberal.[931] Así que Pew lo volvió a intentar. Esta vez con el líder evangélico Billy Graham.

Criado en una granja de Carolina del Norte y ordenado por la Convención Baptista del Sur cuando aún era joven, Billy Graham comenzó a ganar notoriedad

en 1947 por su primera cruzada en Grand Rapids (Míchigan). El que sería conocido al final como el «pastor de Estados Unidos», se convertiría en la sensación del país en 1949 con un gran oficio religioso en una carpa en Los Ángeles. Fuertemente promovida con la ayuda del imperio periodístico de Hearst, la cruzada de Graham en Los Ángeles, que inicialmente iba a durar tres semanas, se amplió a ocho; predicó a alrededor de 350.000 personas.[932] En 1950, creó su Asociación Evangelista Billy Graham; su primera cruzada en suelo extranjero sería en Londres en la primavera de 1954. Después realizó un *tour* por Europa occidental, una cruzada escocesa en 1955 y tuvo una audiencia con la reina Isabel II.

Graham y Pew se conocieron en 1954 y empezaron a escribirse sobre la necesidad de crear un rival a la revista *Siglo Cristiano*. Fundada en 1884, esa publicación protestante hegemónica era la principal revista teológica liberal de su época.[933] Pew y Graham compartían la creencia de que la teología liberal llevaba a la política y a la economía socialistas y de que la promoción de una teología conservadora también llevaría a la promoción de una «economía y filosofía social» conservadoras.[934] Graham también pensaba que sus «reuniones de avivamiento de la fe» necesitaban una masa estable de seguidores. Durante su cruzada escocesa, Graham escribió a Pew que «estas campañas que emocionan y excitan al clero durante un corto período de tiempo y le muestran qué puede hacer Dios con la teología de siempre deben ser seguidas de una publicación periódica que les dé una razón para la esperanza que está en todos ellos».[935]

Pew y él ya llevaban tiempo trabajando en lo que se convertiría en *Cristianismo Hoy*. El suegro de Graham, el cirujano L. Nelson Bell, había sido contratado como editor ejecutivo; la cuestión principal era qué papel desempeñaría el propio Graham. Inicialmente, era reacio a adoptar un gran papel, pero cambió de opinión: «Hemos visto grandes universidades, como la Universidad de Chicago y la de Duke, que comenzaron como centros de formación de jóvenes pastores para el evangelio, degenerar en instituciones seglares, paganas y socialistas, debido a que los padres fundadores perdieron el control».[936] Graham quería que él mismo, Bell y el líder evangélico Harold Ockenga (el presidente fundador de la Asociación Nacional de Evangélicos y uno de los fundadores del Seminario Teológico Fuller en Pasadena) constituyesen el círculo interior, «la mente teológica», de la revista. Pew accedió a pagar los costes del primer año de la revista, mientras esta se labraba una reputación y alcanzaba una cierta tirada.[937] La acabaría financiando muchos años más.[938]

Bell le mandó a Pew un «esquema» de la revista en marzo de 1955 y le explicó a qué público se dirigiría, sus mensajes y su línea editorial. Considerando

que «la gran mayoría de los predicadores han procedido de hogares cristianos, [pero] que la formación adquirida en esos hogares no ha sido suficiente para enfrentarse a los ataques de las ideas liberales en la universidad y el seminario», la revista necesitaba ser, a todos los efectos, un «seminario teológico. Los artículos deben tener nivel de seminario y no de escuela bíblica».[939] Los ministros necesitaban material para sermones y homilías, y deberían conocer varios libros importantes. Y la revista procuraría no convertirse en un campo de batalla entre denominaciones (un principio que más adelante causaría algún conflicto con Pew).

Unos pocos meses después, Ockenga escribió una «Declaración de principios para *Cristianismo Hoy*».[940] Haciéndose eco de la campaña de Fifield «Libertad bajo Dios», Ockenga escribió: «Nosotros creemos que la sociedad es mayoritariamente cristiana, en la cual unos hombres libres y morales se gobiernan a sí mismos de acuerdo con las leyes de Dios y la naturaleza, frente a toda dirección legislativa del trabajo, los ingresos, la libre expresión, el voto, la propiedad y la religión». Continuaba afirmando: «Creemos que la fe cristiana (teología) y las libertades del hombre son interdependientes, frente al divorcio de la cultura moderna de la teología cristiana, lo que resulta en control legislativo y dirección de los individuos mediante el uso de la fuerza». El antiestatismo es central a estos principios, pero Ockenga, al igual que Peale, no estaba simplemente rechazando el abuso del poder estatal. Estaba rechazando la Constitución estadounidense, que pone el gobierno en manos de un Parlamento elegido y separa la Iglesia y el Estado; se podría argumentar que estaba rechazando la democracia misma.

Cristianismo Hoy empezó a publicarse en octubre de 1956.[941] En sus primeros tres años, publicó artículos sobre teología, política exterior, economía y relaciones laborales, presentando una mezcla no muy original de individualismo y tesis de la indivisibilidad, pero ahora fermentada con fundamentalismo cristiano. Sus artículos sostenían que la libertad *se originó* con el cristianismo, que un poderoso Estado central es anticristiano y que los sindicatos son influencias corruptas y malignas en Estados Unidos. Denunciaban repetidamente un supuesto declive de la fe en la libertad, frente al comunismo y el colectivismo ateos.

Dos de los artículos eran de Irving E. Howard, de la Fundación para la Libertad Cristiana. Uno de ellos, «Cristo y los libertarios», era más o menos un ejercicio publicitario en favor de Movilización Espiritual, la Fundación para la Libertad Cristiana y la Fundación para la Educación Económica.[942] El otro, «El enfoque cristiano de la economía», afirmaba que tanto las filosofías económicas dominantes —materialismo, supuestamente asociado con Adam Smith y David

Ricardo, e idealismo, supuestamente asociado con el socialismo y el estatismo del bienestar— llevaban inevitablemente al totalitarismo. El objetivo de Howard era promover un tercer enfoque —la libertad cristiana, originada en Dios, no en el hombre— y usarlo para racionalizar las enormes desigualdades generadas por el capitalismo estadounidense.

Howard insistía en que la desigualdad estaba justificada y era necesaria. «El problema de la desigualdad se solventa inmediatamente —anunciaba Howard— por el hecho de la Providencia divina. La desigualdad de talento, que resulta en desigualdad de riqueza, está en el plan de Dios. La justicia no demanda una igualdad absoluta porque Dios no la demanda». La búsqueda de la igualdad y la seguridad era «incompatible con la libertad». Cuando los hombres pierden la fe en Dios, continuaba Howard, «buscan seguridad en las pensiones y en el gobierno. Esas personas son candidatas a una prisión estatal». Howard estaba repitiendo los argumentos de Fifield en *Fe y Libertad* de que los servicios sociales proporcionados por el Estado usurparían el papel de la religión. Para Howard, cualquier «enfoque cristiano de la economía, si seguimos el enfoque de la Biblia, debe insistir en el voluntarismo y limitar el gobierno a una función policial».[943] En otras palabras, todos los hombres han sido creados *desiguales*, el capitalismo es la consecuencia lógica de nuestras desigualdades naturales y el Estado no debe hacer otra cosa que proteger la propiedad privada.

No era este un argumento nuevo. En 1933, el secretario de la NAM, Noel Sargent, había planteado la misma idea cuando se lamentaba por las soluciones colectivistas a la Gran Depresión. El socialismo era la respuesta equivocada, insistía, porque se basaba en un cuento de hadas, un «movimiento mágico […] con un carácter semirreligioso [con] el glamur de Hans Christian Andersen y los hermanos Grimm».[944] La idea de que todos eran dignos de la misma recompensa era patentemente falsa, afirmaba Sargent, como cualquier persona razonable puede ver por sí misma.[945] En la década de 1960, la NAM se opondría a la Ley de Derechos Civiles alegando que conduciría a una avalancha de litigios, especialmente por parte de las mujeres, que tenían que ser tratadas de manera diferente por su «química».[946] El capitalismo se basaba en la realidad de que los hombres (y las mujeres) no eran iguales ni en talento ni en esfuerzo. El sistema de beneficios estaba «justificado por la diferencia en calidad y logros» y ofrecía el necesario «incentivo para esfuerzos y logros futuros».[947] Sargent defendía la desigualdad salarial basada en la desigualdad inherente. «Los hombres han nacido desiguales y lo siguen siendo, y las leyes del hombre no pueden cambiar eso. Es al mismo tiempo falso y cruel decir a los hombres que son iguales y deben ser recompensados de manera igualitaria […]. Consideraciones científicas,

prácticas y éticas […] requieren y justifican la desigualdad de pagos e ingresos».[948]

En la década de 1930, muchos científicos habían cuestionado estos argumentos. Uno de ellos era el gran antropólogo Franz Boas, que había argumentado que mientras que algunos rasgos, como el color de los ojos, eran claramente heredados, otros, como la estatura, eran una mezcla de herencia y condiciones sociales, como por ejemplo la nutrición.[949] Su protegida, la antropóloga Margaret Mead, demostró en su tesis de máster de 1924 que el rendimiento de los hijos de italoamericanos en los test de inteligencia estaba fuertemente correlacionado con el tiempo que sus padres llevaban en Estados Unidos y con si se hablaba inglés en casa.[950]

Los líderes católicos habían criticado la eugenesia —el movimiento para controlar la reproducción entre los considerados «menos aptos» por sus superiores sociales— en parte porque se tendía a dirigirla contra los inmigrantes del sur de Europa, que eran muy mayoritariamente católicos.[951] Quizá por esta razón Sargent se sintió obligado a plantear un argumento religioso a favor de la desigualdad. «La doctrina de la igualdad de recompensa es contraria a una ética sensata», argumentó, dado que daría al hombre menos eficaz recompensas que no se merece y negaría al hombre de «innata capacidad superior» recompensas que ha ganado en justicia. Sargent invocaba Mateo 20, la parábola del trabajador en el viñedo, y Mateo 25, la parábola de los talentos.

O bien Sargent no se conocía muy bien la Biblia, o suponía que su público no la conocía, porque su uso de esos pasajes es, en el mejor de los casos, muy particular. Mateo 20 nos cuenta la historia de un terrateniente que contrata jornaleros para que trabajen un día y a cada uno de ellos le promete un denario. Al final del día, les paga lo que les había prometido, aunque habían trabajado un número de horas distinto. Esto, según Sargent, es claramente injusto, y concluye que lo que nos dice la Biblia es que el capitalista debe pagar más a los hombres que han trabajado más. Pero esta *no* es la moraleja de Mateo 20. En la parábola, el terrateniente defiende su derecho a pagar a los hombres lo mismo y no lo considera injusto, sino generoso. Mateo concluye en uno de los pasajes más famosos del Nuevo Testamento: «Y así, los últimos serán los primeros y los primeros serán los últimos».[952]

La mayoría de los teólogos interpretan la historia en términos de la promesa original de Dios a los israelitas: podrían estar resentidos hacia Dios por acoger a los que han llegado los últimos tan generosamente como a ellos —su pueblo elegido— o podrían sentirse felices de que Dios extienda su abrazo a todas las naciones. En el mismo sentido, Mateo 25 —la historia del hombre rico que,

cuando se va de viaje, confía su riqueza (un talento en este caso es una unidad monetaria) a sus criados en porciones desiguales— se interpreta generalmente *no* como una justificación de la desigualdad, sino como un consejo de cómo hacer el mejor uso que podamos de los dones que Dios nos ha dado.[953]

Para Sargent, cualquier intento de imponer la igualdad sería necesariamente coercitivo. «La verdadera igualdad […] nunca puede existir a menos que la minoría dotada sea obligada y limitada por la mayoría. La igualdad de logros y recompensas solo puede conseguirse de manera coercitiva o, en otras palabras, sacrificando la libertad».[954] Su solución, como la de Rose Wilder Lane, era negar a ciertas personas el derecho al voto. «Es una política perfectamente suicida continuar con un sistema electoral que permite que los receptores de fondos públicos voten […]. Debemos considerar con mucho cuidado si los que reciben fondos públicos de cualquier tipo, excepto salarios, pensiones por incapacidad y subsidios a veteranos de guerra, no deberían perder su derecho al voto *ipso facto*».[955]

Lo que no se mencionaba en estas discusiones —ni en la década de 1930 ni, una vez más, en la de 1950— era que los líderes sindicales de Estados Unidos no pedían *igualdad de ingresos*. Solo pedían un trozo más justo de la tarta y que se reconociera que su trabajo jugaba un papel significativo en la productividad y prosperidad que los gestores se atribuían. Pero eso no lo admitirían nunca ni los líderes empresariales seglares ni los individualistas cristianos.

La hostilidad hacia los sindicatos estaba presente en casi todo el pensamiento individualista cristiano. En «El enfoque cristiano de la economía», Irving Howard emplearía machaconamente el argumento de la NAM del «derecho a trabajar». «El Gobierno tiene derecho a limitar las acciones de una persona para proteger los derechos de otra persona, pero, más allá de eso, un hombre debe ser libre. Ningún sindicato tiene el derecho moral de negar a un hombre el derecho a trabajar».[956] En el mismo ejemplar de *Cristianismo Hoy*, Harold Ockenga llegaba a la misma conclusión: «Ciertamente, uno tiene el derecho a trabajar donde desee. Estamos siendo testigos de una tendencia a negar este derecho al trabajo en la sociedad actual. En este caso, se arrebata a la fuerza una libertad fundamental. Cada hombre debe poseer el derecho básico a vender su fuerza de trabajo, que es su propia mercancía. En otra época, se podía expulsar al trabajador de una fábrica, pero hoy los sindicatos exigen que se obligue a los trabajadores a afiliarse al sindicato de la fábrica».[957] El «derecho a trabajar» no era más que un ejemplo de retórica orwelliana, desarrollado por y para los directores de empresa, para proteger su derecho a contratar o despedir cuando

quisieran. A pesar de lo que pudiera parecer a alguien ingenuo o que se limite a interpretarlo literalmente, el «derecho al trabajo» no incluía el derecho al empleo. Estos cristianos no estaban defendiendo «el derecho a trabajar donde uno desee». Lo que estaban defendiendo eran los privilegios de los empresarios.

La animosidad contra el trabajo organizado se manifestaba igualmente en un artículo escrito por el editor de la revista, Carl F. H. Henry, antiguo defensor de una mayor influencia evangélica en la cultura y la política estadounidenses. Su artículo se centró en el Sindicato de Camioneros, que en ese momento estaba siendo investigado por fraude.[958] Henry argumentaba (razonablemente) que todos los sindicatos debían someterse al mismo tipo de supervisión independiente que todas las corporaciones que operaban en público, pero a continuación culpaba a la teología liberal de los bajos estándares morales del movimiento obrero. Estos eran producto de la «sustitución por parte de los protestantes liberales del evangelio de la regeneración personal por el evangelio social; la tarea de la Iglesia se convirtió en organizar la sociedad, en lugar de evangelizarla. Pero el protestantismo evangélico también tenía la culpa; en su obsesión por la pureza del evangelio, gravitó irónicamente hacia una posición social pasiva y descuidó la exposición de los imperativos cristianos con respecto al trabajo y la economía, el Estado y la cultura».[959] El problema de los sindicatos corruptos no se solucionaría con leyes apropiadas, sino con el evangelismo protestante. Los líderes sindicales necesitaban volver a la creencia en el «trabajo como vocación divina». Haciéndose eco de Fifield, Henry concluía que una «democracia que se precia de tener una ciudadanía bajo Dios debe aprender a apreciar también unas empresas y unos trabajadores bajo Dios».[960]

El Sindicato de Camioneros *era* corrupto. Pero la crítica de *Cristianismo Hoy* a los sindicatos corruptos no tenía un equivalente en la crítica a las empresas o los líderes empresariales corruptos, por no hablar de los pastores corruptos. Tampoco intentaban sus colaboradores enfrentarse al desequilibrio de poder entre dirección y trabajadores que había inspirado el movimiento obrero. En lugar de ello, se les pedía a los trabajadores que aceptasen su estatus inferior como parte del orden natural: «En su Epístola a los Colosenses, san Pablo dirigió sus palabras a los trabajadores y a los empresarios: “Siervos, obedeced en todo a vuestros amos […] no por servilismo y respeto humanos, sino de todo corazón y con temor de Dios; y lo que hacéis, hacedlo con toda el alma, como para servir al Señor, y no a los hombres”».[961] La desigualdad era «providencia divina». La intervención estatal contravendría la voluntad de Dios. Más aún, el Estado solo podría enfrentarse a la desigualdad por medio de la coerción —o bien por la redistribución forzada de la riqueza o mediante la regulación de los salarios, las

horas de trabajo y las condiciones laborales—, lo que socavaba los derechos de los gerentes de empresas y los propietarios. Hayek había otorgado respetabilidad intelectual a una ideología egoísta, pero *Cristianismo Hoy* había llegado más lejos e intentaba darle no solo respetabilidad moral, sino un imperativo moral cristiano, algo que los teólogos liberales consideraban desde hacía mucho claramente inmoral.

Mientras Fifield y su red construían el libertarismo cristiano, Leonard Read continuaba fortaleciendo el argumentario libertario seglar.[962] Pero, aunque aparentemente distintos, los dos proyectos estaban estrechamente unidos. Read pertenecía a la primera iglesia congregacional de Fifield, era uno de sus consejeros y más adelante se incorporaría al consejo de Movilización Espiritual. El mentor de Read, William Mullendore, estaba en los consejos de Movilización Espiritual y la FEE; Jasper Crane y J. Howard Pew eran consejeros y recaudadores de fondos para ambos. Frank Donaldson Brown, director corporativo de General Motors, era miembro del consejo de Movilización Espiritual y uno de los fundadores de la FEE.[963]

Así como Movilización Espiritual había trabajado para difundir el evangelio del libre mercado entre los principales clérigos protestantes, la FEE trabajó para propagarlo entre los círculos empresariales y económicos. Además de sus folletos, la FEE organizó seminarios y ciclos de conferencias y adquirió una revista llamada *El Hombre Libre* (como la serie de folletos de Read). Creada en 1950 por Henry Hazlitt con financiación de Pew, Hoover y Crane, *El Hombre Libre* había estado plagada de conflictos internos y había perdido cientos de miles de dólares; en 1954, Read la compró.[964] La reconstituida *El Hombre Libre* se convertiría en la herramienta más exitosa de Read.

La FEE era una organización seglar, pero su visión del mercado era religiosa. La concepción del mercado de Read como algo divino está articulada en su famoso ensayo de 1958 «Yo, el lápiz». Escrito en primera persona como si hablara un lápiz, el ensayo sigue su construcción desde los bosques de California y las minas de grafito de Ceilán hasta una fábrica en San Leandro (California). Millones de individuos anónimos no coordinados entre sí participan en la fabricación de este lápiz. No obstante, ninguno de ellos sabe realmente cómo fabricar un lápiz. «No hay una sola persona entre todos estos millones, incluido el presidente de la fábrica de lápices, que contribuya más que con una parte minúscula, infinitesimal, al conocimiento de cómo fabricar un lápiz».[965] ¿Qué explica la maravilla que supone la existencia del lápiz? La respuesta es: Dios.

> Yo, el lápiz, soy una compleja combinación de milagros: un árbol, zinc, cobre, grafito y así sucesivamente. Pero a estos milagros que se manifiestan en la naturaleza se ha añadido otro milagro aún más extraordinario: la configuración de las energías creativas humanas, ¡millones de minúsculos conocimientos que se configuran natural y espontáneamente en respuesta a la necesidad y al deseo humanos en ausencia de una planificación humana! Dado que solo Dios puede crear un árbol, yo insisto en que solo Dios puede crearme.[966]

Dios hizo el mercado y el mercado hizo el lápiz; ergo, Dios hizo el lápiz. La mano invisible es la mano de Dios.[967]

Un tema recurrente en el ensayo de Sargent es que el capitalismo produce milagros a través del poder del mercado. De hecho, el mercado es tan poderoso que él mismo puede ser visto como un milagro. El hecho «asombroso» es que no hay ninguna planificación: «Ni los trabajadores en el campo petrolífero, ni el químico, ni el minero de grafito o de arcilla, ni nadie de los que manejan o fabrican los barcos o trenes o camiones, ni el que maneja la máquina con la que moldea mi pequeña parte metálica, ni el presidente de la compañía llevan a cabo sus tareas singulares porque quieran crearme […]. De hecho, hay muchos entre esta vasta multitud que nunca han visto un lápiz ni sabrían cómo usar uno».[968] Sin «que nadie haya dictado ni dirigido coercitivamente estas incontables acciones», el lápiz se fabrica. Esta es «la mano invisible. Este es el misterio» del mercado, su carácter «milagroso», del que es prueba el humilde lápiz. De alguna forma, las actividades humanas «se estructuran de tal manera en pautas creativas y productivas en respuesta a la necesidad y la demanda humanas; es decir, sin un planificador gubernamental ni de otro tipo». Read emplea el término *misterio* y así invoca implícitamente el misticismo cristiano, puesto que a Cristo, como encarnación física de Dios, se le denomina frecuentemente «el misterio de Dios». En ese mismo sentido, para Read el mercado es la encarnación física de la voluntad de Dios.

A continuación, el lápiz comparte sus profundas convicciones sobre la libertad. Una vez que entendemos cómo funciona el mercado, debemos tener «fe en las personas libres», porque «la libertad no es posible sin esta fe».[969] Pensemos, por ejemplo, en correos. Muchos de nosotros creemos que el servicio de correos no puede «funcionar eficientemente con personas que actúen libremente». Percibimos acertadamente que una persona sola carece del conocimiento o la capacidad para entregar el correo, pero, a partir de ahí, concluimos equivocadamente que, porque «ningún individuo posee el conocimiento suficiente para llevar a cabo la distribución del correo a nivel

nacional», el Gobierno tiene que asumir esa tarea. Esto es un fallo provocado por la ignorancia —«la ignorancia de que millones de conocimientos minúsculos se formarían natural y milagrosamente y cooperarían entre ellos» para hacer esa tarea mejor que ningún Gobierno—, de manera que llegamos a la «conclusión errónea de que el correo solo se puede distribuir mediante una planificación gubernamental».[970]

La lección, nos exhorta el lápiz, es literalmente el *laissez faire:* deje hacer. «No inhibas las energías creativas. Limítate a organizar la sociedad para que actúe en armonía siguiendo esta lección. Deja que el aparato legal del Estado elimine todos los obstáculos lo mejor que pueda. Permite que estos conocimientos creativos fluyan libremente. Ten fe en que los hombres y las mujeres libres responderán a la mano invisible. Esta fe se verá confirmada. Yo, el lápiz, aparentemente simple como soy, ofrezco el milagro de mi creación como testimonio de que esta es una fe práctica, tan práctica como el sol, la lluvia, un cedro [y] la hermosa tierra».[971] Para Read, la «mano invisible» no es solo una metáfora. Es la mano de la Creación.[972]

El ensayo de Read es uno de los favoritos de los libertarios y, como muchos de sus argumentos, en parte era cierto. Read tenía razón en que la industria es un proceso complejo con muchos pasos y tenía razón en que muchas de las personas que intervienen en el mismo tienen poco o ningún conocimiento del proyecto mayor del que forman parte. Y es ciertamente impresionante que las distintas fases de este proceso acaben confluyendo. Pero lo que le falta a la historia es la dirección y los directores: los lápices se fabrican en fábricas con supervisores, gestores de la producción, oficiales de compras y muchos otros que se encargan de que confluyan los componentes necesarios y se ensamblen en el sitio correcto en el momento adecuado. En contra de lo que afirma el lápiz, no se trata de un proceso místico. Es el resultado de la organización y del concepto mismo que Read y sus colegas aborrecen cuando se trata del gobierno: planificación.

Hay que reconocer que la planificación gubernamental y la empresarial no son lo mismo. En este sentido, los libertarios insisten en que los Gobiernos, como son extraordinariamente poderosos, suponen una extraordinaria amenaza para la libertad. Pero en la época en que Read escribió «Yo, el lápiz» más que unas pocas corporaciones estadounidenses eran tan grandes y poderosas como algunos Gobiernos. La Ley Nacional de Relaciones Laborales de 1935 así lo reconocía, y señalaba la «desigualdad en el poder negociador entre empleados que no poseen la plena libertad de asociación o la libertad real de contratar y empresarios que están organizados en formas corporativas y otras similares de propiedad».[973]

En 1977, el historiador Alfred Chandler acuñaría un término para el tipo de

capitalismo industrial organizado a gran escala, típicamente en forma corporativa: *capitalismo de gestión*. Pero Read no necesitaba a Chandler para que le iluminase sobre el papel de la gestión; muchos de los fundadores y administradores de la FEE —Donaldson Brown, Jasper Crane y J. Howard Pew— eran gestores empresariales. Orquestar la producción —la misma actividad que Read atribuía a Dios— era su trabajo y sus esfuerzos productivos implicaban una enorme planificación.[974]

Tal como ha señalado el economista John Quiggin, Read también ignoraba cómo los componentes del lápiz —la madera, el grafito y la pintura— se movían por ferrocarriles y carreteras que eran financiadas y gestionadas por Gobiernos. «Basarse en la mano invisible para tender una red de ferrocarril con cierta lógica ha sido un fracaso allí donde se ha intentado», observaba Quiggin.[975] Esto no debería ser una sorpresa, porque, como había observado Adam Smith, las carreteras y los puentes eran un bien público y, por ello, era más probable que funcionasen mejor cuando los respaldaba el Estado. En el siglo XX, los sistemas de transporte a gran escala fueron casi siempre, al menos en parte, resultado de la planificación y la acción estatal.

Los fundamentalistas del mercado obviaban estas verdades. El economista de Chicago Milton Friedman adoraba «Yo, el lápiz», y más adelante escribiría: «No conozco otra obra que de manera tan sucinta, persuasiva y efectiva ilustre el significado de la mano invisible de Adam Smith —la posibilidad de cooperación sin coerción— y el énfasis de Friedrich Hayek en la importancia del conocimiento disperso y el papel del sistema de precios en comunicar información que "hará que el individuo realice las cosas deseables sin que alguien tenga que decirle qué hacer"».[976] Lo que Read dejó fuera —y Friedman decidió ignorar— era que la dirección empresarial era una fuerza coercitiva, y ocasionalmente violenta, en las vidas de los trabajadores. Los beneficios empresariales se convertían fácilmente en poder corporativo, ejercido para conseguir la conformidad de los trabajadores tanto directamente, para sofocar huelgas, como indirectamente, para influir en la ley, la política y la cultura.

Tras dejar Movilización Espiritual, Fifield abandonó todo protagonismo, pero su influencia permaneció. Gracias a los esfuerzos de Movilización Espiritual, *Economía Cristiana* y *Cristianismo Hoy* —con el apoyo de la FEE—, los líderes de la industria habían encontrado la forma de poner patas arriba la teología protestante y acoger a los pobres para encumbrar a los ricos. Aprovecharon los beneficios empresariales para presentar como benevolente un sistema económico que casi siempre había sido cualquier cosa menos eso y para vilipendiar los

esfuerzos gubernamentales encaminados a corregir los fallos de ese sistema. Al insertar la propaganda capitalista en el cristianismo estadounidense, se aseguraron de que millones de personas escuchasen su mensaje semanalmente en la iglesia, por boca de sus pastores y líderes laicos —es decir, de personas en quienes los feligreses pensaban que podían confiar—.

En su libro de 2012 *Masters of the Universe* (Los amos del universo), el historiador económico Daniel Stedman Jones se refiere al neoliberalismo como una «política basada en la fe», porque había demostrado en numerosas ocasiones que era invulnerable a cualquier evidencia.[977] En su expresión libertaria cristiana, el neoliberalismo no solo estaba metafóricamente basado en la fe. Lo estaba literalmente.

---

[862] Kevin Michael Kruse, *One Nation Under God: How Corporate America Invented Christian America*, Nueva York: Basic Books, 2015, pp. 4-5; y James McKay, «Crusading for Capitalism: Christian Capitalists and the Ideological Roots of the Conservative Movement» (tesis doctoral), Universidad de Wisconsin-Madison, 2015, pp. 16-17.

[863] Mateo 19, 24 (las cursivas son nuestras).

[864] Esto no era lo normal en esa época. El presidente Calvin Coolidge encarnaba la fusión del congregacionismo liberal con la política de derechas. Sin embargo, muchos cristianos conservadores, como William Jennings Bryan, eran políticamente progresistas. Véase Edward J. Larson, *Summer for the Gods: The Scopes Trail and America's Continuing Debate over Science and Religion*, Nueva York: Basic Books, 2006.

[865] Kruse, *One Nation*, cap. 1.

[866] James W. Fifield Jr. con Bill Youngs, *The Tall Preacher,* Los Ángeles: Pepperdine University Press, 1977, p. 34.

[867] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 19.

[868] Associated Press, «Church Group Asks Profit System End: Planned Social Economy Is Urged by Congresional and Christian Seminar», *New York Times*, 27 de junio de 1934, https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1934/06/27/94545698.html.

[869] La cita completa está más matizada y es menos despreciativa: «El sufrimiento religioso es, al mismo tiempo, la expresión de un sufrimiento real y una protesta contra el sufrimiento real. La religión es el grito de la criatura oprimida, el corazón de un mundo sin corazón, así como el espíritu de un mundo carente de espíritu. Es el opio del pueblo». Esta cita se encuentra en su obra de 1843 «Contribución a la crítica de la filosofía del derecho de Hegel», publicada póstumamente como Karl Marx, *Critique of Hegel's Philosophy of Right*, ed. de Joseph O'Malley, Cambridge: Cambridge University Press, 1970 [trad. cast.: *De la crítica de la filosofía del derecho de Hegel (1843-1844)*, Gedisa, 2023].

[870] William Ernest Hocking, *Freedom of the Press: A Framework of Principle,* Chicago: University of Chicago Press, 1947, p. 70.

[871] McKay, «Crusading», p. 11.

[872] Millikan, hijo de un pastor congregacional, era miembro de la primera iglesia congregacional de Los Ángeles, donde oficiaba Fifield, y también participaba en la iglesia vecinal de Pasadena, de la que era patrocinador. También donaba fondos a la Fundación para la Mejora Humana, que se dedicaba a la investigación eugenésica y la promoción de políticas basadas en la eugenesia, como la esterilización forzada. Apoyaría a Fifield y a Movilización Espiritual hasta 1952, cuando Fifield comenzó a criticar a las Naciones Unidas. Millikan entonces decidió apoyar la internacionalización de la ciencia. Véanse Edward B. Davis, «Robert Andrews Millikan: Religion, Science, and Modernity», *Eminent Lives in Twentieth Century Science & Religion*, ed. de Nicolaas A. Rupke, Nueva York: Peter Lang GmbH, 2009, pp. 253-274; carta de R. A. Millikan a J. W. Fifield, 2 de junio de 1952, caja 39, carpeta 39.14 Fifield, James W., documentos de Robert A. Millikan, archivos, Instituto de Tecnología de California; y Nidhi Subbaraman, «Caltech Confronted Its Racist Past. Here's What Happened», *Nature,* 599, 10 de noviembre de 2021, pp. 194-198.

[873] «Minister Sees Dictator Trend», *Los Angeles Times*, 3 de octubre de 1938.

[874] *Ibid.*, p. 8.

[875] McKay, «Crusading», p. 56.

[876] «A Suggested Answer to Hitler Paganism», *Los Angeles Times*, 15 de junio de 1940, p. 20.

[877] «Spiritual Mobilization Plan Reported Making Rapid Gains», *Los Angeles Times*, 17 de junio de 1940.

[878] «Industry Congress to Look to Future», *New York Times*, 8 de diciembre de 1940. La industria petrolífera había apoyado históricamente el cristianismo fundamentalista; en la década de 1910, Union Oil había financiado unos folletos titulados «The Fundamentals: A Testimony to Truth» (Los fundamentos. Un testimonio de la verdad), que eran una respuesta a la teología liberal.

[879] Franklin D. Roosevelt, «State of the Union Address: The Four Freedoms», Washington D. C., 6 de enero de 1941, https://voicesofdemocracy.umd.edu/fdr-the-fourfreedoms-speech-text/.

[880] James J. Fifield Jr. a J. Howard Pew, 21 de agosto de 1943, carpeta 5, caja 4, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[881] *Ibid.*

[882] Alfred P. Haake a J. Howard Pew, 13 de noviembre de 1943, carpeta 5, caja 4, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[883] *Ibid.*

[884] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 50.

[885] Carpeta S 1945, caja 8, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[886] «Hoover Warns Against Communist Trend Sweeping Over Old War», *Los Angeles Times*, 12 de agosto de 1945, pp. 1-2; McKay, «Crusading», p. 54.

[887] *Ibid.*

[888] La OPA sería desmantelada en 1947.

[889] Fifield, «Confidential Memorandum from the Director», s. f., pero alrededor de comienzos de 1945, carpeta Movilización Espiritual, caja 8, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807 (las cursivas son nuestras).

[890] Rev. John Evans, «Unitarian Rip Church Group's "Pagan" Tenets», *Chicago Tribune*, 23 de agosto de 1944.

[891] Reinhold Niebuhr, «As Others See Us», *Christianity and Crisis*, 6, n.º 21, 9 de diciembre de 1946, p. 5. McKay da una interpretación muy diferente en «Crusading for Capitalism», p. 63.

[892] Niebuhr, «As Other See Us», pp. 4-6.

[893] McKay, «Crusading», p. 59.

[894] Carol V. R. George, *God's Salesman: Norman Vincent Peale and the Power of Positive Thinking*, 2.ª ed., Nueva York: Oxford University Press, 2019, p. 100.

[895] Norman Vincent Peale, «Perils to Freedom», 12 de octubre de 1947, copia en carpeta P 1947, caja 14, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[896] El abandono por parte de los padres fundadores de su plan original de gobierno por uno muy diferente es la admisión de que tanto ellos como sus diseños institucionales eran imperfectos. Tenían el derecho de arreglar un gobierno fallido, y nosotros también lo tenemos.

[897] Constitución de Estados Unidos, primera y quinta enmiendas (las cursivas son nuestras).

[898] En la práctica, la libertad de expresión ha sido limitada en muchas ocasiones, especialmente cuando los tribunales han juzgado que constituye un «peligro claro y presente». Para un debate al respecto, véase Lee C. Bollinger y Geoffrey R. Stone, «Dialogue», *The Free Speech Century*, ed. de Lee C. Bollinger y Geoffrey R. Stone, Nueva York: Oxford University Press, 2019, pp. 1-12; sobre el discurso de odio y la pornografía, véase Elena Kagan, «Regulation of Hate Speech and Pornography after *R. A. V.*», *University of Chicago Law Review*, 60, n.os 3-4, 1993, pp. 873-902. Para un análisis clásico de la primera enmienda, véase Thomas I. Emerson, «Toward a General Theory of the First Amendment», *Yale Law Journal*, 72, n.º 5, abril de 1963, pp. 877-956.

[899] Norman Vincent Peale, «Sermon: Perils to Freedom», Nueva York, Colegiata de Mármol, 12 de octubre de 1947, p. 4.

[900] El Congreso, los tribunales y los abogados han discutido durante siglos lo que los padres fundadores entendían por «propiedad». Hay un enorme corpus legal construido en torno a esa frase, que tiene que ser actualizado cuando los «innovadores» crean un nuevo tipo de propiedad para el que quieren garantizar derechos. Por poner un ejemplo moderno, los genes producto de ingeniería genética solo se convirtieron en «propiedad» cuando el Congreso actualizó las leyes de patentes para convertirlos en una forma de propiedad intelectual. Véase, por ejemplo, Myles Jackson, *The Genealogy of a Gene: Patents, HIV/AIDS, and Race*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2015.

[901] Norman Vincent Peale, *The Power of Positive Thinking,* Nueva York: Touchstone, 2015, reimpresión. Véase también Gwenda Blair, «How Norman Vincent Peale Taught Donald Trump to Worship Himself», *Politico*, 6 de octubre de 2015, https://www.politico.com/magazine/story/2015/10/donald-trump-2016-norman-vincent-peale-213220.

[902] Paul Schwartzman, «How Trump Got Religion —and Why His Legendary Minister's Son Now Rejects Him», *Washington Post*, 21 de enero de 2016, https://www.washingtonpost.com/lifestyle/how-trump-got-religion—and-why-his-legendary-ministers-son-now-rejects-him/2016/01/21/37bae16e-bb02-11e5-829c-26ffb874a18d_story.html.

[903] McKay, «Crusading», p. 66.

[904] *Ibid.*, pp. 67-69.

[905] Peale también había introducido este argumento en su sermón del Día de Colón, «Perils to Freedom».

[906] Por ejemplo, James W. Fifield, «Peace on Earth», *Faith and Freedom,* 3, n.º 3, marzo de 1951, p. 8.

[907] McKay presenta muy bien este argumento en «Crusading for Capitalism», p. 71.

[908] Citado en *ibid.*, p. 71.

[909] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 75.

[910] *Ibid.*, p. 76.

[911] Frederick B. Pew a J. Howard Pew, 9 de enero de 1957, carpeta James Fifield, caja 54, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[912] Amy C. Wallhermfechtel, «Shaping the Right to Work: The Cecil B. DeMille Foundation's Role in State and National Right to Work Campaigns» (tesis doctoral), Universidad de San Luis, 2014. DeMille estaba considerado por Fifield y Pew la pieza clave del proyecto. Véase J. Howard Pew a James W. Fifield, 24 de mayo de 1951, carpeta Comité para la Proclamación de la Libertad, caja 28, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[913] Kruse, *One Nation*, pp. 27-28.

[914] *Ibid.*, pp. 33-34; y «"Freedom Under God" Will Feature July 4th Events», *Los Angeles Times*, 18 de junio de 1951.

[915] Lloyd M. Harmon, «Swan Song of Coastal Sardine», *Los Angeles Times*, 18 de junio de 1951.

[916] James W. Fifield, «Dr. Fifield's Farewell», *Faith and Freedom*, 5, n.º 1, 1959.

[917] Correspondencia en la carpeta James Fifield 1957, caja 54, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Fifield murió en 1977: «Dr. James W. Fifield, Fiery Preacher, Succumbs at 78», *Los Angeles Times*, 26 de febrero de 1977.

[918] McKay, «Crusading», p. 64, cuenta la historia de manera un tanto diferente. Véanse también James W. Fifield a Norman Vincent Peale, 9 de mayo de 1949; y James W. Fifield a J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807; Norman Vincent Peale, *The Art of Living,* Garden City, Nueva York: Garden City Press, 1949 (reimpresión).

[919] J. Howard Pew a Jeremiah Milbank, 20 de junio de 1957, carpeta Cristianismo Hoy, caja 53, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[920] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 195; y Glenn Fowler, «H. E. Kershner, 98, A Longtime Worker in Children's Causes», *New York Times*, 3 de enero de 1990.

[921] Robert McAfee Brown, «Is It "Christian Economics"?», *Christianity and Crisis*, 10, n.º 20, 27 de noviembre de 1950, p. 155. *Christianity and Crisis* cerró en 1993 (Peter Steinfels, «Influential Christian Journal Prints Last Issue», *New York Times*, 14 de abril de 1993.

[922] Brown, «Is It "Christian Economics"?», pp. 155-156.

[923] *Ibid.*, p. 157.

[924] *Ibid.*, pp. 156-157.

[925] *Ibid.*, p. 158; Norman Vincent Peale, «Let the Church Speak Up for Capitalism», *Reader's Digest,* septiembre de 1950, pp. 126-131.

[926] *Ibid.*, p. 128.

[927] Brown, «Is It "Christian Economics"?», p. 158.

[928] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 196.

[929] *Ibid.*, p. 235.

[930] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 204.

[931] *Ibid.*, p. 215.

[932] «Billy Graham's Star Was Born at His 1949 Revival in Los Angeles», *Los Angeles Times*, 2 de septiembre de 2007.

[933] Darren Grem sitúa el origen en Graham y el líder evangélico Harold Ockenga, pero virtualmente al mismo tiempo. Véase Darren E. Grem, «"Christianity Today", J. Howard Pew, and the Business of Conservative Evangelicalism», *Enterprise and Society,* 15, n.º 2, junio de 2014, pp. 337-379.

[934] J. Howard Pew, citado en McKay, «Crusading», p. 215.

[935] Billy Graham a J. Howard Pew, 13 de abril de 1955, carpeta Cristianismo Hoy,

caja 42, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[936] *Ibid.*

[937] J. Howard Pew a Billy Graham, 7 de abril de 1955, carpeta Cristianismo Hoy, caja 42, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[938] Grem, «Christianity Today».

[939] «Outline for Christian Magazine», s. f., pero, por el contexto, marzo-abril de 1955, carpeta Cristianismo Hoy, caja 42, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[940] Los documentos de Pew del Museo y Biblioteca Hagley contienen una versión manuscrita en el papel de un hotel y otra mecanografiada fechadas el 29 de noviembre de 1956. Véase «Declaration of Principles for Christianity Today», carpeta Cristianismo Hoy, caja 42, documentos de J. Howard Pew, consulta 1634, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[941] «Our History», *Christianity Today*, https://www.christianitytoday.org/who-we-are/our-history/.

[942] Irving E. Howard, «Christ and the Libertarians», *Christianity Today*, 17 de marzo de 1958.

[943] Irving E. Howard, «Christian Approach to Economics», *Christianity Today*, 18 de agosto de 1958, p. 8.

[944] Noel Sargent, «The Case Against Socialism, with Particular Analysis of the Views of Norman Thomas», Asociación Nacional de Fabricantes, 18 de abril de 1933, carpeta Socialismo, caja 6, serie I, Archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[945] *Ibid.*, p. 6.

[946] «Título VII de la Ley de Derechos Civiles de 1964», recorte de Charlotte, Carolina del Norte, *Observer*, 15 de octubre de 1964, carpeta División de Relaciones Industriales de la NAM, caja 135, Archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[947] Sargent, «The Case Against Socialism», p. 2.

[948] *Ibid.*, p. 10. Por «científico», Sargent se refería a la eugenesia y a los argumentos del darwinismo social, como por ejemplo el trabajo de W. J. Hickson, director del Laboratorio Psicopático del Tribunal Municipal de Chicago, que investigaba las fuentes genéticas de la criminalidad. Sargent estaba de acuerdo con la idea de que era urgente que Estados Unidos «restaurase el equilibrio del poder político situándolo en el lugar que le pertenece, con los mejor dotados mentalmente».

[949] Franz Boas, *Changes in Bodily Form in Descendants of Immigrants* (informe final de la Comisión de Inmigración), Washington D. C.: Government Printing Office, 1911; Franz Boas, «Eugenics», *Scientific Monthly,* 3, n.º 5, 1916, pp. 471-478.

[950] Margaret Mead, «The Methodology of Racial Testing: Its Significance for Sociology», *American Journal of Sociology,* 31, n.º 5, marzo de 1926, pp. 657-667.

[951] Pio XI, *Casti connubii* (encíclica), Vaticano, 31 de diciembre de 1930.

[952] Mateo 20, 13-16.

[953] Proyecto Teología del Trabajo, «La parábola de los talentos (Mateo 25:14-30)», https://www.teologiadeltrabajo.org/nuevo-testamento/mateo/la-vida-en-el-nuevo-reino-mateo-18-25/la-parabola-de-los-talentos-mateo-25. Una página web lo denomina «uno de los textos que han sido más maltratados del Nuevo Testamento». Véase Carla Works, «Commentary on Matthew 25:14-30», *Working Preacher*, 13 de noviembre de 2011, https://www.workingpreacher.org/commentaries/revised-common-lectionary/ordinary-33/commentary-on-matthew-2514-30-3#.

[954] Sargent, «The Case Against Socialism», p. 12.

[955] *Ibid.*, p. 41.

[956] Irving E. Howard, «Christian Approach to Economics», p. 8.

[957] Harold John Ockenga, «Laborers with God», *Christianity Today*, 18 de agosto de 1958, p. 9.

[958] Los miembros del sindicato eran, además, en su mayoría católicos, lo que, sin duda, contribuyó a la inquina de Henry.

[959] Carl F. H. Henry, «Future of the American Worker», *Christianity Today*, 13 de mayo de 1957, p. 22.

[960] *Ibid.*

[961] Norman C. Hunt, «Christians and the Economic Order», *Christianity Today*, 2 de septiembre de 1957.

[962] Véase Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade Against the New Deal,* Nueva York: W. W. Norton, 2010.

[963] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 92.

[964] George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*, ed. 30.º aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 2006, p. 27.

[965] Leonard Read, «I, Pencil: My Family Tree as Told to Leonard E. Read», *Freeman,* diciembre de 1958, reimpreso el 3 de marzo de 2015, p. 7, https://fee.org/resources/i-pencil/.

[966] *Ibid.*, p. 8.

[967] Sobre la sacralización del mercado, véanse Harvey Cox, *The Market as God,* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016; y Eugene McCarraher, *The Enchantments of Mammon: How Capitalism Became the Religion of Modernity,* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2019.

[968] Read, *I, Pencil,* reimpreso por la Fundación para la Educación Económica, marzo de 2019, p. 8.

[969] Cox, *The Market as God*, p. 9.

[970] *Ibid.*, p. 9.

[971] *Ibid.*, p. 10.

[972] *Ibid.*, p. 9. Esta ampliación del concepto es particularmente notable cuando recordamos que el término «mano invisible» apenas aparece en *La riqueza de las naciones*, que no es ni de lejos una metáfora central en el libro y que la historiadora Emma Rothschild sugiere que para Smith podría haber sido algo así como una broma (Emma Rothschild, «Adam Smith and the Invisible Hand», *American Economic Review,* 84, n.º 2, mayo de 1994, pp. 319-322).

[973] Consejo Nacional de Relaciones Laborales, «National Labor Relations Act», https://www.nlrb.gov/guidance/key-reference-materials/national-labor-relations-act.

[974] Algunos observadores recientes han llegado tan lejos como para afirmar que el capitalismo moderno es una economía planificada —por Walmart— y que esto podría ser un modelo para una futura forma de socialismo. Véase Leigh Phillips y Michal Rozworski, *The People's Republic of Walmart: How the World's Biggest Corporations are Laying the Foundations for Socialism*, Londres: Verso Books, 2019.

[975] John Quiggin, *Economics in Two Lessons: Why Markets Work So Well, and Why They Can Fail So Badly*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2019, p. 324.

[976] Milton Friedman, «Afterword», en Leonard E. Read, «I, Pencil: My Family Tree as Told to Leonard E. Read», *Freeman,* diciembre de 1958, reimpreso el 3 de marzo de 2015, p. 12.

[977] Daniel Stedman Jones, *Masters of the Universe: Hayek, Friedman, and the Birth of Neoliberal Politics*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2012, p. 329.

08

No habrá más
Uvas de la ira

En 1946, Eric Johnston —presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos entre 1941 y 1946 y antiguo miembro del consejo de Movilización Espiritual— se convirtió en presidente de la Asociación Norteamericana de Cine. De inmediato, se puso a reorientar la maquinaria de fabricación de mitos de Hollywood. En una charla con guionistas, Johnston afirmó: «Ya no habrá más *Uvas de la ira*, ni más *Rutas del tabaco*, ni más películas centradas en el lado sórdido de la vida estadounidense. No tendremos más películas que traten al banquero como un villano».[978] Adiós a la crítica social, hola al fundamentalismo de mercado.

Johnston estaba a la vanguardia de un movimiento que reorientaría radicalmente la brújula ideológica de Hollywood. Durante las décadas de 1940 y 1950, los cineastas libertarios y sus aliados en la industria emplearon la censura, la intimidación y la propaganda abierta para cambiar el tono de las pantallas de Estados Unidos y diseminar el mito del libre mercado. Junto a libertarios cristianos como Norman Vincent Peale e ideólogos como Friedrich von Hayek y Rose Wilder Lane, los soldados de la derecha de Hollywood fueron la tercera gran fuerza de mediados de siglo empeñada en insertar la tesis de la indivisibilidad y el trípode de la libertad en la cultura norteamericana.

Las películas estadounidenses de antes de la Segunda Guerra Mundial se habían mostrado a menudo favorables a los intereses de la clase obrera. Un factor

que lo explicaba era tecnológico. Tras el estreno de *El cantor de jazz* en 1927, el sonido sincronizado pasó a ser lo normal y en la década de 1930 muchas estrellas del cine mudo se esfumaron de la gran pantalla. Los subtítulos en las películas mudas de la década de 1920 solían emplear un inglés formal que ya estaba siendo reemplazado por la forma de hablar en las áreas urbanas, llenas de inmigrantes. Las películas con sonido que atraían más público eran diversas en cuanto al reparto y el lenguaje que empleaban. También reflejaban los vodeviles y los bares donde se congregaban las clases bajas, así como el crimen, que con frecuencia les afectaba de una manera u otra. Las películas de gánsteres ofrecían una visión alternativa del capitalismo: los «gánsteres» eran hombres de negocios forzados a operar al margen de la ley.[979]

Con los cambios en el estilo y el contenido, llegó también un nuevo tipo de actor. Un ejemplo de ello es Will Rogers, el cómico cheroqui de Oklahoma. En la década de 1920, a Rogers solo le ofrecían papeles pequeños como borracho o delincuente de poca monta, pero en la de 1930 se convertiría en una gran estrella, primero en un programa de radio y luego en el cine. A medida que su trabajo atraía cada vez mayores audiencias, Rogers tomó el control de su carrera. En lugar de ocultar sus orígenes, los usó para llegar a más público. Rogers era un decidido defensor de Roosevelt y del New Deal.[980]

La economía política de Hollywood también estaba cambiando a medida que la presencia de los sindicatos aumentaba en la industria del cine. Los tramoyistas llevaban sindicados desde 1893; la Asociación de Equidad de los Actores fue fundada en 1913; y la Sociedad Americana de Compositores, Autores y Editores (ASCAP) se fundó en 1914. Hacia la década de 1930, Hollywood estaba siguiendo el camino emprendido por el teatro. En 1933, se fundaron el Sindicato de Actores de Cine (SAG) y el Sindicato de Escritores de Estados Unidos (WAG), y en 1936 se formó el Sindicato de Directores de Cine (que más tarde se expandiría bajo su nuevo nombre: Sindicato de Directores de Estados Unidos).

Estas transformaciones se reflejarían en el Estados Unidos que aparecía en la pantalla: las películas de la década de 1930 llevaban en muchas ocasiones un mensaje contrario a las grandes empresas. Los ricos eran presentados como corruptos y las mujeres ricas normalmente eran tontas. Los sindicatos eran generalmente una fuerza positiva; los pequeños productores y los granjeros eran iconos heroicos de autosuficiencia y capacidad de resistencia familiar (o comunitaria). Cuando el género del Oeste fue revivido en la década de 1930, se centró en las «guerras de ranchos» entre pequeños y grandes terratenientes. La plutocracia era un problema que se debía solucionar, no un hecho que había que aceptar.

Un cineasta importante en este género fue King Vidor, uno de los fundadores del Sindicato de Directores de Cine. En su película de 1934 *El pan nuestro de cada día*, la familia de una joven pareja urbana les entrega una tierra y les dice que «la hagan rentable». Reúnen a más personas y forman una cooperativa que logra salvar la cosecha de maíz del Dust Bowl (o tormentas de polvo).[981] La película presenta a los banqueros como villanos —hasta tal punto que Vidor se vio obligado a autofinanciarla—.

Aunque hoy se le conoce sobre todo como director de películas del Oeste, John Ford también se centró en sus primeras películas en la experiencia de los estadounidenses corrientes.[982] Una de ellas era la comedia de 1934 *El juez Priest*, ambientada en una pequeña ciudad del sur. Will Rogers interpretaba el personaje principal, un magistrado más centrado en el espíritu de la ley que en su literalidad, y que usa su autoridad para conseguir que sus conciudadanos sean conscientes de su propia intolerancia. El factótum del juez estaba interpretado por Stepin Fetchit (nombre artístico de Lincoln Theodore Monroe Andrew Perry), uno de los primeros actores negros que hicieron carrera en Hollywood. Mientras una banda afroamericana toca «Dixie» delante del tribunal, Rogers pronuncia un duro discurso contra los linchamientos.[983]

La película de Ford de 1939 *La diligencia* se centra en dos antihéroes: un fuera de la ley que se ha escapado de prisión y una prostituta expulsada del pueblo por la Liga de Damas por la Ley y el Orden. El villano es un banquero corrupto —que ha robado a su propio banco— que emplea una retórica similar a la de la NAM: «¡América para los americanos! El gobierno no debe interferir en los negocios». Quizá por su mensaje político, Ford tuvo problemas para conseguir financiación para *La diligencia*, pero fue un éxito comercial y de crítica.

Y llegamos a *Las uvas de la ira*, el fantasma que atormentaba a Eric Johnston. Fue Ford quien dirigió la premiada adaptación de la novela de 1939 y premio Pulitzer de John Steinbeck sobre unos migrantes camino de California desde las Grandes Llanuras, devastadas por la sequía. Millones de norteamericanos hicieron ese mismo viaje entre 1935 y 1939, mientras los políticos de California intentaban impedir su llegada. Los Ángeles intentó que su policía impidiese que los migrantes entrasen en el estado, y la oligarquía agraria de California se aprovechó de los que consiguieron llegar.[984] *Las uvas de la ira* contaba esta historia a través de los ojos de los Joad, una familia pobre que, como consecuencia de las tormentas de polvo, abandona Oklahoma por California, donde también terminan siendo rechazados y explotados.

Darryl F. Zanuck, el presidente de 20th Century Fox, adquirió los derechos de la novela inmediatamente, aunque despertó cierta inquietud en Steinbeck,

especialmente cuando se enteró de que el mayor accionista de la Fox era el Chase National Bank. A Steinbeck le preocupaba que suavizaran su condena descarnada de las condiciones socioeconómicas en Estados Unidos. Hasta cierto punto, fue así —Zanuck se esforzó para que la película no fuera demasiado anticorporaciones—, aunque resultó que el director del Chase National Bank no se oponía; su mujer le había recomendado el libro y pensaba que también podría resultar una «película maravillosa».[985]

Hay una escena al comienzo de la película que ejemplifica el tipo de historia que Ford intentaba contar. La familia Joad había sido expulsada de su tierra por la mecanización —el terrateniente ahora posee un tractor, por lo que ya no necesita el trabajo de los aparceros—. Como no hay trabajo, se preparan para ir al oeste. La noche antes de partir, vemos a Ma Joad (Jane Darwell, que con su actuación ganó un Óscar) sola junto al fuego. Mientras suena la canción folk «Red River Valley» (El valle del río Rojo) al acordeón, revisa su caja de recuerdos. Vemos recuerdos de una vida modesta. Varios de ellos los arroja al fuego, incluido un recorte de periódico que anuncia la sentencia de cárcel de su hijo Tom (Henry Fonda).[986]

Con esta escena, Ford presenta el tema central de su película: la capacidad de resistencia de la familia estadounidense. Steinbeck enmarcó su novela como una historia de conflicto de clases: los capítulos en los que se sigue la peripecia de la familia Joad se alternan con capítulos cortos que ofrecen un contrapunto, descripciones de las pautas más amplias de las migraciones. La película de Ford, por el contrario, se centra estrictamente, tanto en su temática como en su lenguaje visual, en los Joad, como en los muchos fotogramas en los que los Joad son enmarcados por la ventanilla de un coche.[987] La película tiene un mensaje, pero no es una soflama. Con sus interpretaciones estilizadas y su iluminación casi pictórica, la dirección de Ford le valdría su segundo Óscar.

Aun así, la película no se retrae en sus críticas. Entre otras cosas, presenta a la policía como los encargados de imponer el orden oligárquico. En el primer campamento de migrantes al que llegan los Joad, la policía intenta detener a un sindicalista y mata accidentalmente a una transeúnte; la mayoría de los ocupantes del campamento huyen cuando se extiende el rumor de que viene la policía a quemarlo. En un segundo campamento de trabajo, Tom Joad está hablando con su viejo amigo Jim Casy (John Carradine) —un antiguo predicador que se ha convertido en el líder de una huelga por mejores salarios— cuando la policía ataca el campamento y asesina a Casy. En medio de la confusión, Tom mata a un policía y la familia se ve obligada a huir una vez más. En una tercera secuencia, la familia se instala en un campamento dirigido por el Departamento

de Agricultura (cuyo superintendente se parece mucho a Franklin Roosevelt). Los *sheriffs* mandan falsos migrantes para que monten disturbios —lo que les daría un pretexto para cerrar el campamento—, pero el plan es descubierto cuando un agricultor amigo advierte a los Joad; los líderes del campamento se organizan para evitar que se produzcan los disturbios. Hay aquí dos mensajes claros: la policía sirve a los capitalistas, pero la solidaridad funciona.

Cuando la vio, Steinbeck le dijo a su agente que pensaba que la película de Ford era «más dura que el libro, mucho más. Parece increíble, pero así es».[988] La transformación de las descripciones en imágenes dio a la historia un tremendo poder emocional. Aun así, fue el libro, más que la película, el que atrajo más ira. Vendió 429.000 ejemplares en su primer año, pero muchos Gobiernos locales lo prohibieron. En Bakersfield (California) lo quemaron.[989] El Comité de Actividades Antiamericanas del Congreso (HUAC) —creado por la Cámara de Representantes de Estados Unidos en 1938, pondría a Hollywood bajo su punto de mira durante el denominado Segundo Temor Rojo— escuchó testimonios según los cuales *Las uvas de la ira* era propaganda estalinista derivada de documentos del Partido Comunista.[990] La adaptación de Ford se libraría en gran medida de estos ataques paranoicos, pero los conservadores, a pesar de ello, condenarían la película como criptocomunismo sentimental.[991] Una crítica anónima para *Time* alababa la fuerza trágica de la película, pero sugería que conmovería sobre todo a los «rojos que no pestañean cuando el gobierno soviético mata de hambre a tres millones de campesinos», pero que «se pegan una buena llantina al ver las penalidades de la gente de Oklahoma».[992] En una carta al *Washington Post*, un indignado espectador despachó la película de Ford como una «tontería», y se preguntaba: «¿Qué mejor propaganda que esta para hacer creíble la charlatanería de los comunistas que quieren destruir nuestra forma constitucional de gobierno?».[993]

La última gran película de preguerra de Ford trataba sobre el cambio social provocado por el desarrollo industrial. A través de los ojos de un niño, *Qué verde era mi valle* nos presenta un retrato de las minas de carbón de Gales —y especialmente de sus propietarios— como fuerzas malévolas. La mina crea empleos, pero también provoca accidentes y muertes. Destruye familias y afea el paisaje. Los sindicatos son un correctivo al poder empresarial (sindicatos anticomunistas, en cualquier caso, porque en esa época Ford se consideraba socialdemócrata). Se estrenó en octubre de 1941 y fue su tercer Óscar a la mejor dirección y el primero a la mejor película, derrotando, célebremente, a *Ciudadano Kane*, de Orson Welles. Pero el tono de la industria del cine estaba a punto de

cambiar.

Durante la Segunda Guerra Mundial Hollywood se convertiría en un vehículo de propaganda de guerra. La administración Roosevelt creó la Oficina de Información de Guerra (OWI) para asegurar que las películas glorificasen el esfuerzo bélico y presentasen a sus atribulados aliados —incluyendo a la Unión Soviética— de manera positiva, al mismo tiempo que demonizasen a los enemigos de Estados Unidos.[994] Ford se pasó la guerra trabajando para la Oficina de Servicios Estratégicos (la predecesora de la Agencia Central de Inteligencia o CIA). Como oficial de la reserva naval de Estados Unidos, realizó documentales de guerra, incluida una narración lírica de la batalla de Midway en 1942.[995]

El director Frank Capra —que acababa de cosechar un gran éxito con su clásico populista de 1939 *Caballero sin espada*—[996] se alistó en el Ejército después de Pearl Harbor. Pronto recibió un encargo desde lo más alto y se reunió con el general George C. Marshall en persona. Marshall le dijo a Capra que, debido a la guerra, Estados Unidos tenía que «convertir a unos chicos en soldados» y procurar que supieran por qué estaban luchando y muriendo.[997] Entre 1942 y 1945, Capra respondió con su serie de siete episodios *Por qué luchamos*. Era, en buena medida, una respuesta a la película de propaganda nazi, técnicamente deslumbrante, *El triunfo de la voluntad*, de Leni Riefenstahl. Mientras que Riefenstahl usa imágenes aéreas, lentes distorsionadas y música wagneriana para reflejar a lo grande los mítines nazis, Capra empleó una narración con una voz en *off* que transmitía seguridad y un montaje vertiginoso para animar el esfuerzo bélico norteamericano. *Por qué luchamos* atacaba el aislacionismo e intentaba provocar el entusiasmo de las tropas, y más adelante del público, a favor de la intervención. Era igualmente un melodrama que presentaba a los estadounidenses como héroes que llevarían la libertad a una Europa en las garras de Hitler y Mussolini.

Los documentales de Capra ocasionalmente se saltaban los límites establecidos por la OWI. La primera película de la serie explicaba que el pueblo alemán había sido seducido por Hitler debido a su «amor innato por la reglamentación y la disciplina estricta».[998] Comentarios de ese tipo obviaban las instrucciones de la OWI, según las cuales los cineastas tenían que culpabilizar a las élites políticas de los países del Eje, no a las masas. El director de la división de películas de la OWI se quejó de que no se había consultado a la agencia sobre la película, pero Roosevelt lo desautorizó y aprobó su amplia distribución.[999] Las películas muestran su indignación hacia Hitler y los otros líderes del Eje, comparándolos con gánsteres. También se esforzaban por generar simpatía hacia

los aliados de Estados Unidos en peligro. Pedir a los estadounidenses que simpatizasen con la Unión Soviética era un poco delicado: la película que se refiere a la invasión alemana de la Unión Soviética usa la música de Tchaikovski para indicar la belleza de la cultura rusa, pero evita cuidadosamente mencionar la palabra *comunismo*. Al final de la guerra, 55 millones de estadounidenses habían visto las películas.[1000]

Mientras tanto, a medida que el país aumentaba la producción industrial bélica, Franklin D. Roosevelt necesitaba con urgencia que hubiese paz industrial, de manera que la OWI demandó películas que reflejasen la cooperación entre trabajo y capital, y Hollywood cumplió. Una de ellas fue la «épica industrial» de King Vidor, estrenada en 1944 como *Un sueño americano*.[1001] Producida por la Metro-Goldwyn-Mayer (MGM) y distribuida por Loew's Incorporated —pero con una fuerte participación de la NAM y de la OWI—, la película promovía la producción eficiente y unas relaciones pacíficas entre los trabajadores y la dirección de las empresas.[1002] Vidor la había concebido como una historia al estilo de las de Horatio Alger sobre un inmigrante del este de Europa, Stefan Dangosbiblichek —Dangos para abreviar—, que empieza trabajando como minero en la metalurgia Hierros Mesabi de Minesota, asciende en las filas de los obreros del metal, funda su propia empresa automovilística, es expulsado de la misma por sus banqueros y entonces, durante la emergencia bélica, es puesto al mando de una fábrica aeronáutica en San Diego. La película termina con una orgía productiva, con un bombardero saliendo de la fábrica cada cinco minutos. El objetivo de Vidor era que fuese una épica del individualismo, no solo una épica industrial, pero su proyecto se vio limitado por las demandas de la censura de guerra.

El borrador de guion que Vidor mandó a la OWI fue considerado insatisfactorio; los revisores consideraron que era inapropiadamente crítico con los bancos y los sindicatos (a Dangos al principio lo contratan como esquirol y más tarde emplea gases lacrimógenos contra los trabajadores de su planta de automóviles). En el guion revisado, Dangos es expulsado de su empresa por el consejo de administración por su posición contraria a los sindicatos.[1003] La película, tal como fue estrenada, no era exactamente la «oda al individualismo feroz» que había querido hacer Vidor; terminó siendo más la «celebración de la cooperación entre trabajo y capital» que quería la OWI.[1004]

Pero no solo la OWI controlaba la narrativa. La NAM y la MGM también ayudaron a dar forma a la historia. En una proyección de prueba a la que asistió Louis B. Mayer, de la MGM, la película se consideró demasiado larga, con amplias secuencias tomadas de documentales filmados en instalaciones

industriales.[1005] Mayer ordenó que se recortara treinta minutos. A los líderes de la NAM, sin embargo, les encantó. La película que finalmente se estrenó fue un fracaso comercial, pero la NAM negoció con Loew's para que el filme —y su «maravilloso mensaje a favor de la libre empresa»— siguiese estando disponible, y lo distribuyó con la financiación de pequeños empresarios que trabajaban con cines locales.[1006] La proyección de *Un sueño americano* formaba parte de un programa cinematográfico mayor administrado por el Consejo Nacional de Información Industrial (NICC) de la NAM, el mismo grupo que había liderado los esfuerzos de «propaganda de integración» de finales de la década de 1930. El NICC calculó que, gracias a sus esfuerzos, en 1945 las películas que representaban la «economía empresarial en acción» se habían proyectado 14.892 veces a 2.465.908 personas.[1007]

Tanto los sindicatos como la dirección empresarial continuaron generando malestar en los centros de trabajo —en unos pocos casos, el Gobierno federal asumió el control de fábricas—, pero el éxito en líneas generales de las películas de tiempos de guerra constituyó un recordatorio al Estados Unidos empresarial de que el cine —ya fuese como propaganda abierta, entretenimiento o una amalgama de ambos— podía ser una herramienta efectiva contra sus enemigos, extranjeros y domésticos.[1008] Esa lección se la tomó al pie de la letra Ayn Rand.

Nacida Alissa Zinovievna Rosenbaum en San Petersburgo (Rusia), en 1905, Ayn Rand llegó a Estados Unidos en la década de 1920. Su padre había sido propietario de una exitosa empresa antes de que fuera confiscada en 1918 y la familia se hundiese en la pobreza. Como resultado de ello, Rand odiaba a los comunistas y el comunismo con una furia apasionada. Después de ir a una escuela de cine en Rusia —donde estudió el cine como propaganda—, usó sus conexiones familiares para emigrar a Estados Unidos en 1926 con el plan declarado de volver a Rusia y ayudar a construir la industria soviética del cine. Por supuesto, nunca volvió. En lugar de ello, se trasladó a Hollywood, donde consiguió un trabajo en los Estudios De Mille como guionista júnior.[1009] Cuando el estudio cerró con el colapso del cine mudo, se trasladó a RKO y finalmente a la Paramount, donde su supervisora sería Frances Hazlitt, la esposa de Henry Hazlitt.[1010] Durante la Depresión se mudaría a Nueva York, donde se introdujo en el círculo literario de la escritora libertaria Isabel Paterson.[1011] Aunque Rand apoyó inicialmente a Roosevelt, pronto se convenció de que el presidente estaba rodeado de comunistas y se convirtió en su detractora. En 1940, trabajó como voluntaria para la campaña de Wendell Willkie contra el tercer mandato de Franklin Delano Roosevelt, con la esperanza de que Willkie revirtiese el New

Deal. Rand estuvo considerando crear una organización para combatir el New Deal, pero el ejemplo de Paterson la convenció para centrarse en la escritura.[1012]

Rand también colaboró brevemente con la Fundación para la Educación Económica (FEE). A comienzos de la década de 1940, se ofreció como editora para la FEE, pero su relación con la organización se deterioró debido a diferencias filosóficas. Las publicaciones iniciales de la FEE defendían el capitalismo de libre mercado por razones utilitarias, pero Rand consideraba que esta justificación era débil. Rand, por otro lado, era atea y rechazaba categóricamente cualquier fundamento cristiano en la defensa de la libertad y el capitalismo. Pero la chispa desencadenante para la salida de Rand fue un folleto publicado por Leonard Read que se oponía al control de rentas, escrito por dos futuros prominentes economistas neoliberales: Milton Friedman y George Stigler. El ensayo no enmarcaba el problema en términos de los derechos de propiedad —que era el enfoque que apoyaba Rand—, sino de política económica eficaz. Friedman y Stigler se preguntaban qué políticas generarían la mayor reserva de viviendas para la nación. Rand consideraba que este enfoque era inaceptablemente pragmático. Tras dimitir, se quejó a su mentor William Mullendore de que Read hubiese contratado a estos dos economistas «rojos».[1013]

Rand manifestaba un sorprendente menosprecio por los hechos y el conocimiento experto. «Aprendí *de ti* —le dijo a Isabel Paterson— los aspectos históricos y económicos del capitalismo». Paterson era una novelista y crítica literaria con escasa educación formal y ninguna formación en historia ni economía, pero Rand absorbió de manera acrítica sus posiciones.[1014] Después de leer *Camino de servidumbre*, de Hayek, Rand acusó al autor austriaco de socialista, porque reconocía tímidamente que los seguros sociales tenían cierta lógica; para Rand, eso le convertía en «puro veneno».[1015]

En 1943, Rand publicó *El manantial*, su primer gran éxito comercial. La Warner Brothers compró los derechos y Rand volvió a Hollywood para trabajar en el guion. Al año siguiente, se unió a la Alianza del Cine para la Preservación de los Ideales Americanos, creada para «proteger» a Hollywood y Estados Unidos de la «infiltración» comunista y fascista. Eran miembros, entre otros, Cecil B. DeMille, Walt Disney, Barbara Stanwyck, Ronald Reagan, John Wayne y Gary Cooper. A pesar de haber realizado películas de tendencia izquierdista, King Vidor y John Ford también se unieron, lo que era una señal de que estaba cambiando el ambiente político en Hollywood. La declaración de principios de la organización era individualista, libertaria y ajena a cualquier conocimiento de los problemas a los que se enfrentaban muchos estadounidenses. «Creemos en […] la libertad de expresión, de pensamiento, de vida, de religión, de trabajo y de

gobernarnos a nosotros mismos como individuos, como hombres libres; el derecho a triunfar o fracasar como hombres libres, de acuerdo con la medida de nuestra capacidad y nuestra fortaleza».[1016]

La propia Rand preparó en 1947 un folleto para la Alianza del Cine titulado «Guía de la gran pantalla para los americanos», con el objetivo de influir en los productores y directores de cine.[1017] Su premisa era que el comunismo se había infiltrado en Hollywood y estaba usando las películas para hacer propaganda entre el público estadounidense; la única solución era combatir el fuego con fuego. «El objetivo de los comunistas en Hollywood no es la producción de películas políticas que aboguen abiertamente por el comunismo —afirmaba—. Su objetivo es *corromper nuestras premisas morales mediante la corrupción de nuestras películas no políticas*, esto es, introduciendo como por casualidad pedacitos de propaganda en historias inocentes, para así conseguir que la gente absorba las premisas básicas del colectivismo *de manera indirecta*».[1018] Esto iba seguido de una lista de noes anticomunistas y proempresariales:

> NO DESPRESTIGIE EL SISTEMA DE LIBRE EMPRESA…
>
> NO DESPRESTIGIE A LOS EMPRESARIOS. No tire piedras a su propio tejado ni, lo que es peor, pague a ratas miserables para que lo hagan. Al fin y al cabo, usted, como productor de cine, es un empresario…
>
> NO DESPRESTIGIE LA RIQUEZA… Solo los salvajes y los comunistas se enriquecen por la fuerza…
>
> NO DESPRESTIGIE EL INCENTIVO DEL BENEFICIO…
>
> NO DESPRESTIGIE EL ÉXITO… América es la tierra del hombre hecho a sí mismo. Dígalo en la pantalla…
>
> NO GLORIFIQUE LA DEPRAVACIÓN… No se ponga usted ni ponga al público a favor del criminal…
>
> NO DEIFIQUE AL «HOMBRE COMÚN»…
>
> NO GLORIFIQUE A LA COLECTIVIDAD.[1019]

Rand, por tanto, defendía un programa abiertamente propagandístico: las películas estadounidenses debían glorificar la riqueza, la libre empresa, el feroz individualismo y a los hombres hechos a sí mismos, y no sugerir nunca que la riqueza se había logrado de manera injusta ni que no había igualdad de oportunidades. Escribiría libros en los que defendía la libertad de pensamiento y expresión, pero también códigos de censura en los que negaría a otros su libertad de expresión.

La «Guía de la gran pantalla» de Rand se convertiría en el manual del FBI para

identificar la propaganda «comunista». La película de 1946 *Los mejores años de nuestra vida*, que ganó siete premios de la Academia, incluido el de mejor película, fue señalada por el FBI por supuesto antiamericanismo. Con el apuesto Dana Andrews como protagonista, la película sigue las vidas de tres veteranos que vuelven de la guerra. Uno de ellos ha perdido las manos. Los tres regresan a la misma ciudad del Medio Oeste, donde intentan regresar a la vida civil. «Al desarrollar las soluciones de cada uno de ellos, [Robert E.] Sherwood [el guionista] y [William] Wyler [el director] han logrado plasmar una de las más bellas e inspiradoras demostraciones de entereza humana que hemos visto en la pantalla. Y al demostrar de manera franca y abierta los bloqueos psicológicos y las realidades físicas que acompañan a las prótesis han realizado un servicio público noble y necesario», publicó el *New York Times*.[1020]

¿Qué le pasaba a la película? Uno de los veteranos tiene problemas para que le den un préstamo bancario porque no tiene ninguna garantía. Esto violaba la directriz de Rand según la cual las empresas no deben ser criticadas.[1021] De acuerdo con las directrices de Rand, representar las prácticas bancarias más habituales era «propaganda comunista». Otra película cuya representación de los banqueros atrajo la ira del FBI fue el filme navideño de 1946 de Frank Capra *Qué bello es vivir*, protagonizado por dos de las más sólidas estrellas de Hollywood —Jimmy Stewart y Donna Reed— y destinado a convertirse en una de las películas más queridas de todos los tiempos.[1022] Con la ayuda de la Alianza del Cine y de otras organizaciones no gubernamentales anticomunistas, el FBI llevó a cabo investigaciones internas en el mundo del cine para obtener pruebas contra «subversivos» que pudieran utilizar para presionar a los dirigentes empresariales. Cualquier película que insinuase que el sistema económico estadounidense no cumplía sus promesas —o que no siempre era justo— podía terminar siendo criticada por comunista.

La primera audiencia a puerta cerrada del Comité de Actividades Antiamericanas del Congreso (HUAC) sobre la subversión en la industria del cine tuvo lugar en Los Ángeles en mayo de 1947; ese otoño hubo audiencias públicas en Washington. El plato principal fue el testimonio de Rand sobre la película de 1944 *Sombras en la nieve*.[1023] La película se había realizado durante la guerra para fomentar la solidaridad con los soviéticos, que, después de todo, eran aliados de Estados Unidos durante la guerra y sus soldados habían derramado mucha más sangre que los norteamericanos. La película era propaganda *estadounidense*, no soviética; reflejaba los intereses de Estados Unidos en tiempos de guerra. Pero el presidente de la HUAC, el diputado J. Parnell Thomas de Nueva Jersey, decidió que investigar una película concreta ayudaría a que el

público fuese en la dirección correcta. Para ello recurrió a Rand.

Rand parecía desconocer que *Sombras en la nieve* era una película de propaganda. Consideraba que su descripción de unos felices campesinos soviéticos era subversiva. Sonreían demasiado. Parecían bien alimentados. Cuando otro congresista le pidió que desarrollase estos argumentos, afirmó que «si [sonríen], será privadamente y por casualidad. Seguro que no socialmente. No sonríen para aprobar su sistema político».[1024] Los medios no sacaron muy buena impresión de su testimonio; unos campesinos felices a miles de millas de distancia no parecía algo peligrosamente subversivo (¿y cómo podía saber Rand lo que estaban pensando esos campesinos?). La HUAC cambió de táctica y pasó a plantear críticas más generales. Esto demostró ser más efectivo. Un testigo llamado Oliver Carlson testificó contra películas de «temática social» como *Las uvas de la ira*. Las críticas al sistema, declaró, «quiebran el espíritu del pueblo estadounidense». Sirven para «hacerles pensar que el estilo de vida estadounidense no es bueno, que todos los políticos son oportunistas, que los empresarios son en general corruptos».[1025] Esas películas tenían que ser suprimidas.

La HUAC intentó forzar a los testigos a testificar contra sus colegas, lo que llevaría a la tristemente famosa lista negra de Hollywood. Diez personas se negaron a testificar sobre su supuesta pertenencia al Partido Comunista y fueron citadas en rebeldía por el Congreso. Los Diez de Hollywood —entre ellos los brillantes guionistas Dalton Trumbo y Ring Lardner Jr.— fueron despedidos por sus estudios y más adelante, encarcelados. Eric Johnston y otros líderes de Hollywood emitieron un comunicado en el que se comprometían a no contratar conscientemente a comunistas. Al final, la lista negra incluiría a más de trescientas personas, basándose en gran medida en rumores y acusaciones de culpabilidad por asociación.[1026] Irónicamente, los «subversivos» a los que más temían los cruzados anticomunistas de Hollywood —los guionistas— fueron los menos afectados por las listas negras, porque, a diferencia de los actores y directores, podían continuar trabajando con pseudónimo o como escritores en negro.[1027] Aun así, fueron humillados, rechazados por sus colegas y perdieron unos ingresos considerables.[1028] Para los actores, trabajar con pseudónimo no era una opción, y como mínimo uno de ellos —Philip Loeb, anteriormente un actor, director y escritor muy exitoso— se suicidó, desesperado.

Otros importantes testigos de la HUAC fueron Walt Disney y Ronald Reagan. Reagan, director en esa época del Sindicato de Actores de Cine, testificó de manera un tanto ambigua sobre las nefarias «tácticas de tipo comunista» empleadas por algunos miembros del sindicato. Disney, sin embargo, no fue nada

ambiguo. Reaccionario de la línea dura, bien conocido por sus puntos de vista antisemitas y antisindicales, Disney testificó sobre la infiltración comunista en la industria, y culpó a la agitación comunista de una huelga en 1941 en su estudio y señaló a varias figuras de la industria —incluido uno de sus propios dibujantes— como comunistas.[1029]

Hollywood no necesitaba realmente a la HUAC para suprimir las películas con temática social; los propietarios de los estudios simplemente podían decidir no financiar los proyectos que desafiaban el orden capitalista o que exponían sus fallos. De hecho, podía decidir no producir ninguna película que no les gustase. Pero la HUAC proporcionó cobertura política y quizá ayudó a mover un poco los límites desde el desacuerdo o el disgusto a la censura y la represión. Fuera cual fuera la combinación de fuerzas que impulsaron este proceso durante los años de la HUAC, el contenido de las películas cambió. Un análisis de 1956 mostró que en 1947 alrededor del 20 por ciento de las películas de Hollywood trataban los problemas sociales de los estadounidenses; en 1953, solo el 8 por ciento.[1030] Un análisis posterior concluyó que las películas que presentaban a «las grandes empresas como villanos o a los ricos como una amenaza moral disminuyeron el 20 y el 50 por ciento, respectivamente, a menos de un 5 por ciento en los cincuenta».[1031]

Con el clima político de Hollywood girando hacia la extrema derecha, King Vidor consiguió una segunda oportunidad para realizar su épica individualista adaptando *El manantial*, de Ayn Rand. La novela se centra en la vida de un arquitecto llamado Howard Roark que, como la propia Rand, es un intransigente individualista. No colabora, coopera, consulta ni trabaja con comités, porque eso requeriría negociar y socavaría su propia perfección. El trabajo en equipo, de acuerdo con el *ethos* de Roark, produce mediocridad. Roark se había comprometido a diseñar un proyecto de vivienda pública con la condición de que no se cambiase su diseño por ninguna razón. Pero el comité de vivienda altera ligeramente la construcción y el enfurecido Roark lo dinamita. Es juzgado y absuelto. En el libro y en la película, Roark no llama a ningún testigo. Se defiende a sí mismo, y la película termina con un monólogo en el que expone la ideología libertaria.

En coherencia con gran parte del pensamiento libertario, *El manantial* celebra la desigualdad. Idolatra a un *übermensch* («superhombre») que es completamente independiente y no está sometido a control. Roark está libre de toda ligadura, de la ley y de la sociedad. Podría ser ese pistolero de muchas películas del Oeste que no tiene familia ni pasado, ni le interesa la vida cívica ni tiene ninguna

consideración por las convenciones, ni siquiera por la ley. En su alocución al jurado, insiste en que fue el individualismo el que construyó Estados Unidos. «La civilización es el progreso hacia una sociedad de la privacidad […] donde los hombres sean libres de otros hombres».[1032] La realidad y la complejidad de la cooperación familiar, tribal y nacional desaparecen.

Rand escribió el guion para Vidor, y rechazó los cambios que sugirieron otros dos guionistas asignados al proyecto. Como su protagonista, exigió que la película de Vidor siguiese al pie de la letra su guion.[1033] Esto generó cierta tensión, ya que Vidor pensaba que el acto ilegal de Roark debía ser castigado. También pensaba que el discurso de Roark era demasiado largo. Vidor quería cambiar el final y recortar algunas partes que no hacían avanzar la trama, pero Rand se opuso firmemente y Jack Warner convenció a Vidor para que filmase las escenas tal como las había escrito ella.[1034]

En la novela, Rand declara a través de Roark su desprecio por el altruismo: «El hombre que se esclaviza a sí mismo en nombre del amor es la más despreciable de las criaturas. Degrada la dignidad del hombre y la concepción del amor. Pero esta es la esencia del altruismo», explica Roark.[1035] En la película va aún más lejos: «El mundo está pereciendo debido a una orgía de autosacrificios». En *El largo invierno*, de Laura Ingalls Wilder y Rose Wilder Lane, los dos héroes renunciaban a toda recompensa por llevar comida a un pueblo que se moría de hambre; Rand habría rechazado esto con rotundidad. En realidad, Lane y Rand discutieron este tema por carta. Lane aceptaba la caridad siempre que fuese *voluntaria*; Rand la rechazaba *incluso si* era voluntaria.[1036] En su novela, Roark llamaba a las personas «dependientes» parásitos.

El manantial se estrenó en 1949, con Gary Cooper como Roark y Patricia Neal como su enamorada, Dominique Francon. Comercialmente fue un fracaso, y recaudó un poco menos de lo que había costado. La crítica fue también inmisericorde, especialmente con todo lo referido a la falta de respeto por la ley, su ausencia de misericordia y su incoherencia intelectual. El crítico del *New Yorker* la calificó como «la película más estúpida e inepta que ha salido de Hollywood en años».[1037] El influyente crítico del *New York Times* Bosley Crowther se preguntaba si Jack Warner se habría parado a pensar que el argumento de la película defendía que el creador tenía derecho a destruir la propiedad de otros, cuando era práctica habitual de los estudios alterar las películas que producían. (Vidor había planteado el mismo argumento a Warner cuando intentó cambiar el final escrito por Rand).[1038] Otros críticos eran casi igual de duros. El *Hollywood Reporter* afirmó que los personajes eran «redomadamente raros». *Variety* consideraba la película «fría, sin emociones, [y]

muy parlanchina». *Cue* la describió como una «tontería burda y grandilocuente». El *Daily Worker* la consideró «abiertamente fascista».[1039]

Los críticos también detestaban la novela de Rand *La rebelión de Atlas*, publicada en 1957. Era un «disparate execrable», verborreico, fanfarrón.[1040] La revista *Time* se preguntaba: «¿Es una novela? ¿Es una pesadilla?».[1041] Incluso la derechista *National Review* la calificó de «tonta» y «petulante».[1042] Una trilogía cinematográfica estrenada en 2011-2014 resultó igualmente un fracaso, despellejada despiadadamente por los críticos e ignorada por el público. Las tres películas juntas recaudaron unos míseros 8,8 millones de dólares en taquilla.[1043]

La feroz crítica de la *National Review* a *La rebelión de Atlas* es especialmente notable, porque fue realizada por el famoso excomunista Whittaker Chambers.[1044] Hasta 1938, Chambers espió para la Unión Soviética, pero cambió de bando después de que la Gran Purga de Stalin eliminase a algunos de sus amigos y a otros espías. Fue Chambers el que escribió la crítica negativa a *Las uvas de la ira* para la revista *Time* en 1940. En 1948 se hizo famoso por su papel en el procesamiento y la condena del funcionario del Departamento de Estado Alger Hiss, acusado de ser comunista.[1045] En el juicio de Hiss, no se aportaron pruebas claras de que fuese o hubiese sido comunista, pero sí de que había mentido sobre si conocía a Chambers. Hiss fue condenado por perjurio y pasó cuarenta y cuatro meses en la cárcel, aunque siempre proclamó su inocencia. Hiss se convirtió en un héroe para la izquierda y Chambers en un héroe para la derecha. Las memorias de Chambers de 1952, *Witness* (Testigo), serían un éxito de ventas.

William F. Buckley había contratado a Chambers como editor de la *National Review* el mismo año que *La rebelión de Atlas* había empezado a escalar en las listas de ventas. La crítica de Chambers destacaba la existencia de una división en el pensamiento libertario entre el ateísmo de Rand y la religiosidad de Movilización Espiritual. Este libro, escribió, que relataba una guerra de clases entre los defensores de la libre empresa y los «saqueadores», era una caricatura. Entre estos últimos, Rand incluía a los «liberales de izquierda, los defensores del New Deal, del estado de bienestar, de un mundo unido y, en general, a los personajes grotescos que habitan las pesadillas de aquellos que piensan poco en las personas como tales, pero que tienden a pensar mucho en términos de etiquetas y efigies» (generaciones más tarde, el candidato presidencial Mitt Romney retomaría el tema, en términos de los que «crean» y los que «reciben»).[1046] En la novela, los saqueadores de Rand son los incompetentes sociales; la única manera en la que los defensores de la libre empresa pueden triunfar es no empleando su creatividad, su genio ni su capacidad de organización —una huelga general de los competentes—. Después del inevitable colapso de la sociedad y la

extinción de los saqueadores, los defensores de la libre empresa «salen de sus refugios en las Montañas Rocosas para tomar posesión de nuevo de las ruinas».[1047] Para Chambers, *La rebelión de Atlas* solo podía considerarse una novela si se devaluaba el término.[1048]

Para Chambers, la raíz del problema era el ateísmo de Rand. En la última línea del libro, un personaje hace el símbolo del dólar en el aire, cuando lo que debería hacer es el símbolo de la cruz. «Como toda materialista congruente —escribía Chambers—, comienza rechazando a Dios, la religión, el pecado original, etc. […] El hombre de Rand, como el hombre de Marx, es el centro de un mundo sin Dios» que acaba en tiranía: «el nacionalsocialismo de Hitler y la rama estalinista del comunismo […]. Desde casi cualquier página de *La rebelión de Atlas*, se puede escuchar una voz […] que ordena: "¡A la cámara de gas! ¡Venga!"».[1049]

La biógrafa de Rand, Jennifer Burns, piensa que en *La rebelión de Atlas* Rand volvió al «lenguaje empleado por los primeros defensores del capitalismo», y adoptó una versión extrema, si no paródica, del darwinismo social. Muchos conservadores estaban de acuerdo con Rand en que los hombres no habían sido creados iguales —esto era un lugar común en los argumentos de la NAM contra el socialismo, y también era la matraca habitual de Movilización Espiritual y su red aliada—. Pero la mayoría de los conservadores aceptaban la caridad privada, que muchos consideraban una alternativa deseable a los programas sociales públicos. Rand no. Ella creía que la gente con talento debía vivir sin preocuparse del altruismo. En ese sentido, su punto de vista era menos Darwin (que reconocía un papel para el altruismo en la evolución humana) y más Herbert Spencer (que acuñó la expresión «supervivencia de los más aptos»).

Lo que estaba en juego para Chambers y Buckley —así como para los lectores de la *National Review*, la mayor parte de los cuales asociaban el ateísmo con el comunismo— era el argumento cristiano en favor del capitalismo de libre mercado, que estaban montando cuidadosamente James Fifield, Norman Vincent Peale y Billy Graham. Rand defendía un capitalismo ateo que a Buckley y Chambers les gustaba tan poco como un comunismo ateo. Tal como dice Burns, los aliados de Buckley entendían que el capitalismo no era perfecto y que eran necesarias la «caridad, la humildad y la igualdad» para pulir «los bordes más ásperos del *laissez faire*».[1050] Pero la caridad debía ser caridad cristiana, no ayuda pública.

Estos argumentos les importaban poco a los millones de seguidores libertarios de Rand. A pesar del fracaso de crítica de la versión cinematográfica de *El manantial*, las ventas del libro de Rand aumentaron. *El manantial* y *La rebelión de*

Atlas se convertirían en los libros canónicos del libertarismo de finales del siglo xx. Michael Shermer —fundador de la revista *Skeptic* y un libertario arrepentido— pensaba que el objetivismo, la filosofía que Rand desarrollaba en las novelas, era «la base de un culto […], la antítesis de la razón y del individualismo».[1051]

Una razón del éxito de ventas de sus libros en la década de 1950 —un éxito que continúa hasta la actualidad— es que fueron (y son) fuertemente promocionados por centros de pensamiento conservadores y libertarios. Uno de ellos es el Instituto Ayn Rand, que, según el *New York Times*, donó en 2007 cuatrocientos mil ejemplares de sus novelas a programas avanzados de empleo en institutos.[1052] No cabe duda de que los mal financiados institutos aceptaron agradecidos ese acto de caridad. Shermer explica el atractivo de la novela para los lectores más jóvenes de la siguiente manera: «Rand apela a unos jóvenes adultos sin rumbo que buscan una guía en un mundo en el que la influencia cultural de la religión continúa su lento declive».[1053] La fe en la propia superioridad personal reemplazó la fe en Dios.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el cine de John Ford, como el de King Vidor, cambió. A diferencia de Vidor, no se convirtió en un propagandista del capitalismo estadounidense, pero no haría ninguna otra película como *Las uvas de la ira*. La obra de posguerra de Ford consistió en su gran mayoría en películas del Oeste, que en cierta medida criticaban los mitos americanos de la frontera, pero también los reforzaban.

Su primera película del Oeste de posguerra, *Fort Apache*, de 1948, invierte la historia de la última batalla de Custer. Un coronel de caballería llamado Thursday (Henry Fonda) ha sido transferido recientemente al oeste desde un puesto en Europa. Thursday pretende ganarse una reputación capturando al líder apache Cochise. Uno de sus oficiales, el capitán York (John Wayne), se ofrece a reunirse a solas con Cochise y convencerle para que acuda al fuerte a negociar bajo una bandera de paz. York consigue ganarse la confianza de Cochise, pero Thursday, un fanático antinativos, rompe la palabra dada y se pone al mando del regimiento para tender una emboscada a Cochise y sus hombres. York protesta, porque considera esa traición una mancha para su honor. A York lo destinan a vigilar los vagones con las provisiones y sobrevive a la carnicería resultante. Cochise se acerca a los vagones y devuelve la bandera del regimiento.

Ford presenta a York y a Cochise como guerreros honorables, pero la historia no termina ahí. En el epílogo, York —ahora comandante de Fort Apache— miente a los periodistas diciéndoles que la matanza fue culpa de Cochise, no de Thursday. York protege el honor de la compañía sacrificando el suyo propio

(aunque solo unos pocos de sus hombres, además de los espectadores, lo saben). York racionaliza el genocidio norteamericano de los nativos a los que una vez respetó y justifica la expropiación de sus tierras. A Ford lo criticarían generaciones de estudiosos del cine por este final.

En cierto sentido, Ford estaba subvirtiendo uno de los mitos fundacionales de Estados Unidos: su supuesta inocencia en las guerras indias. Ford muestra también cómo las mentiras pueden presentarse como verdades y cómo se construyen las mitologías nacionales. Pero el historiador de cine Richard Slotkin afirma que Ford hizo algo más con esa película. Al final de la misma, York sigue siendo el héroe, rodeado de sus hombres y de sus banderas. *Fort Apache* se puede interpretar como una defensa de la necesidad de seguir creyendo en los mitos patrióticos de Estados Unidos aunque sepamos que no son ciertos. La victoria en la Guerra Fría, argumenta Slotkin, requería una ideología «diseñada para construir la solidaridad nacional frente al avance del comunismo soviético, una ideología que […] en última instancia se basaba en una falsificación deliberada y consensuada de la historia».[1054]

Otro cineasta que asumió la tarea de reconstruir la mitología estadounidense fue Cecil B. DeMille. Como *Fort Apache*, *Los diez mandamientos* de DeMille nos vuelve a contar una historia antigua con el nuevo sabor de la Guerra Fría. Moisés es el fundador de la libertad, el estandarte de la Norteamérica cristiana en lucha contra el comunismo soviético. Según DeMille, «el tema de esta película es si los hombres han de ser gobernados por la ley de Dios o por los caprichos de un dictador como Ramsés. ¿Son los hombres propiedad del Estado o almas libres bajo Dios?».[1055] Si esto les resulta familiar, es porque es una repetición de los argumentos de Movilización Espiritual, que aún seguía existiendo en 1956. La película termina con unas palabras tomadas casi literalmente del Comité para la Proclamación de la Libertad en 1951: «Id y proclamad la libertad en todas las tierras y a todos los que las habitan».[1056]

DeMille, que era un activo opositor a los sindicatos, llegó a crear una fundación que llevaba su nombre para financiar que se aprobasen leyes por el «derecho al trabajo» y para producir películas que promovieran esas leyes. En 1944, demandó a la Federación Americana de Artistas de Radio (tenía un programa de radio y por eso tenía que estar afiliado) para impedir que usase fondos sindicales para objetivos políticos. Perdió en todas las instancias, incluido el Tribunal Supremo, pero el caso, como era previsible, despertó la simpatía de los empresarios, concretamente J. Howard Pew, A. C. Nielsen de la compañía de audiencias de televisión y Stephen DuBrul de General Motors. Estos financiaron la Fundación DeMille, que no solo promovía leyes por el «derecho a trabajar» a

nivel estatal, sino que también proponía una enmienda constitucional que prohibiese la obligatoriedad de afiliarse al sindicato de fábrica.[1057] DeMille afirmaría que él era un «sindicalista voluntario» que se oponía a que le obligaran a afiliarse a un sindicato para obtener un empleo. Pero este «voluntarismo» no se ampliaba para permitir que los izquierdistas se afiliaran a los sindicatos, por no hablar de que trabajasen en la industria del cine. Después de la Segunda Guerra Mundial, DeMille intentó llevar a cabo una purga anticomunista del Sindicato de Directores de Cine. Sus esfuerzos en ese sentido se vieron bloqueados gracias a la oposición de John Ford —un personaje complejo donde los haya—.[1058]

La supresión directa de los temas «subversivos» contrarios a las empresas era solo una de las formas a través de las cuales los líderes empresariales pretendían redirigir el contenido de las películas y cambiar el paisaje cultural de la Norteamérica de la posguerra. Otra era por medio de las actividades denominadas «educación económica». En 1952, las empresas gastaban más de cien millones de dólares al año en mensajes favorables a la «libre empresa».[1059] La organización privada Consejo de Publicidad de Guerra, rebautizada como Consejo de la Publicidad, tenía este objetivo. Esta organización continuó vinculando las esferas privada y pública en las administraciones de Truman y Eisenhower, aunque con muchas más facilidades en esta última. Una de sus campañas, «Nuestra herencia norteamericana», empleaba un «Tren de la libertad» con documentos e imágenes para mostrar una visión de la libertad norteamericana orientada al mundo de los negocios. En 1948 y 1949, el tren visitó más de trescientas veinte ciudades, mientras una coordinada campaña en radios, periódicos y vallas publicitarias aseguraba que en las paradas que realizaba hubiese un público expectante.[1060] Otra iniciativa del Consejo de la Publicidad, la campaña «Sistema económico norteamericano», era mucho mayor y estaba diseñada para promover la libre empresa. Se distribuyeron a escuelas y empresas más de ochocientos mil ejemplares de un folleto titulado *El milagro de Norteamérica*. La editorial Scholastic lo reimprimió en forma de revista y el Ejército de Estados Unidos distribuyó copias a sus soldados.[1061] Las campañas del Consejo de la Publicidad fueron imitadas por empresas particulares, organizaciones industriales y comerciales, y fundaciones. La Asociación Nacional de Fabricantes desarrolló una serie en cómic, *La lucha por la libertad*, en paralelo a la campaña «Sistema económico norteamericano» del Consejo de la Publicidad.

Muchas de estas estrategias eran abiertas y públicas, pero otras eran secretas. En 1939, la Fundación Alfred P. Sloan, que había sido creada por el ejecutivo de GM en 1934, se había asociado con la Universidad de Nueva York para

desarrollar una serie de películas de acción sobre temas económicos. Pero Sloan no estaba satisfecho con los resultados, porque las películas no eran lo suficientemente ideológicas. Después de la guerra, Sloan lo intentó de nuevo, esta vez usando la animación. Los dibujos animados se habían empleado durante la guerra para la formación, la educación y la propaganda, y parecía que se adaptaban mejor al objetivo de Sloan. La serie de dibujos animados se llamaría «Diversión y hechos sobre las empresas norteamericanas».

Su producción resultó de lo más tortuosa. En abril de 1942, George Benson, el presidente del Colegio Harding de Arkansas —una universidad conservadora pequeña de existencia precaria gestionada por la Iglesia de Cristo—, testificó ante el Comité del Congreso sobre Formas y Medios contra el gasto del New Deal, especialmente el de las instituciones asistenciales. El *New York Times* recogió su testimonio y enseguida se le pidió que diese más conferencias. Una de ellas fue en la Fundación Fiscal Nacional —contraria a los impuestos federales—, que le puso en contacto con Alfred P. Sloan, quien en ese momento todavía era presidente y alto ejecutivo de GM.[1062] Cuando estalló la guerra y el cine pasó a estar estrechamente controlado, Benson lanzó su propia iniciativa: un «Programa de educación nacional» en el Colegio Harding, con apoyo financiero de Sloan, J. Howard Pew, Charles White de Republic Steel y otros destacados empresarios. El programa incluía conferencias, una columna llamada «Mirando hacia delante» y un programa de radio para promover el mensaje de la libertad económica y la fe evangélica.[1063]

Después de la guerra, Benson contactó con Walt Disney para rodar películas de dibujos animados que promovieran la «libre empresa». Disney le envió un dibujante llamado John Sutherland, que había trabajado para él a finales de la década de 1930 y después había pasado la guerra como productor independiente rodando películas educativas para el Cuerpo de Señales del Ejército de Estados Unidos. Benson y Sutherland se pusieron manos a la obra. Ambos acordaron ocultar el papel que jugaría Sloan en la financiación de las películas. Benson y Sutherland pensarían el mensaje que querían transmitir en cada película, y Benson se lo comunicaría a la Fundación Sloan. Si esta estaba de acuerdo con el mensaje, donaría los fondos necesarios al Colegio Harding, que a su vez pagaría al estudio de Sutherland. No habría ningún vínculo directo entre Sloan y Sutherland. El productor de la película sería el estudio Sutherland y el Colegio Harding la patrocinaría. Pero, aunque el nombre de Alfred P. Sloan no apareciese por ninguna parte, lo que pretendía conseguir con todo esto estaba claro. En una carta de 1946 a Benson, explicaba que su objetivo era fomentar su visión de la economía, porque la capacidad de Estados Unidos de producir bienes dependía de

producir, a su vez, el pensamiento correcto. Había que encontrar la forma de «contar las verdades económicas más básicas a la gente».[1064]

Dadas las ambiciones de Sloan, los dibujos animados tenían que resultar adecuados para que pudieran llegar a la gran pantalla. Eso no sería barato. La primera historieta de nueve minutos, *Creo mi libertad*, de 1948, tenía un presupuesto de cincuenta mil dólares (más de medio millón en dólares de 2021). Se estrenaron un total de siete historietas (se hicieron otras dos, pero la MGM, su distribuidora, las rechazó por ser excesivamente propagandísticas). No está claro cuánto gastó al final Sloan, pero hacia el final del proyecto solo los honorarios de Sutherland habían aumentado a 83.000 dólares.[1065] Los costes de producción fueron mayores de lo que se esperaba en un principio, porque la Fundación frecuentemente exigía cambios. Como mínimo, la Fundación Sloan pagó en torno a medio millón de dólares, el equivalente a alrededor de siete millones de dólares en la actualidad.

¿Qué historias nos cuentan estos dibujos animados? En *Creo mi libertad*, un vendedor ambulante vestido de rosa llamado Dr. Utopía llega a una pequeña ciudad vendiendo un remedio para todos los males en una botella con la etiqueta «-ISMO». El precio de la botella es renunciar a los propios derechos. «Por la presente, entrego a -ISMO S. A. todo lo que tengo, incluidas mi libertad, la libertad de mis hijos y la de los hijos de mis hijos, a cambio de la promesa de -ISMO de ocuparse de mí para siempre», estipula el contrato.[1066] Los líderes de la ciudad van a firmarlo, cuando John Q. Public se levanta de un banco del parque y dice que el contrato es ridículo. Te cuenta entonces la historia de Joe, quien inventa un coche, toma dinero prestado de sus amigos para desarrollar su invento y fabricarlo, y crea nuevos trabajos cualificados. El señor Public presenta estadísticas de empleo (evitando notablemente el desempleo de masas de la Gran Depresión) y demanda, de manera razonable, que prueben -ISMO antes de comprarlo. Los ciudadanos —solo los hombres son personajes activos en la película— prueban el tónico del Dr. Utopía y se encuentran con una distopía hayekiana: se confisca la propiedad, se planifica todo estatalmente, se reprime la disensión, se encarcela a las masas. -ISMO no es el camino de servidumbre, pero es una droga que prepara ese camino.

Creo mi libertad no era muy sutil. Los participantes en una proyección de prueba en Los Ángeles reconocieron la historieta como lo que era. Algunos de ellos aplaudieron su beligerancia con el comunismo soviético, mientras que otros la consideraron fascista. Aun así, la MGM la distribuyó ampliamente, esperando una audiencia de 35 millones. Pero, si a las audiencias no les gustaba, difícilmente funcionaría. Por este motivo, el estudio decidió no distribuir una

segunda historieta, *Llegando lejos*, porque consideraron que no era entretenida. Y había otra cuestión: ¿cómo podían estas historietas enfrentarse a la realidad de que la competencia y el incentivo del beneficio no siempre funcionaban, y que los mercados no siempre se «autocorregían»? Se suponía que *Llegando lejos* exaltaría las virtudes del incentivo del beneficio por medio de una historia sobre la fabricación de jabón. Retomando los temas de la película de la NAM *Your Town*, estos dibujos animados muestran cómo los impuestos que paga la fábrica de jabón financian las escuelas y otras infraestructuras, de modo que los trabajadores acaban confiando en su jefe y la bolsa beneficia a todos, hasta que un empresario conspira con su competidor para fijar los precios. Entonces un tercer competidor entra en el mercado bajando los precios y el resultado de todo ello es que las tres empresas se arruinan. Pero el narrador tranquiliza a la audiencia: «En noventa y nueve de cada cien ocasiones, la competencia funciona. Cuando no es así, el Gobierno interviene para evitar los acuerdos monopolísticos».[1067]

Llegando lejos generó un conflicto entre los patrocinadores y los creadores de la serie. La versión inicial trataba de forma diferente la forma de fijar los precios: la llamaba explícitamente monopolio y defendía que el Gobierno interviniera para impedirlo. A Sloan y a Benson no les gustaba esta versión, porque querían que la serie mostrase que el capitalismo industrial por naturaleza se autorregula. Sutherland finalmente aceptó la versión en la cual el mercado solucionaba el problema con la aparición de un tercer productor que arruinaba las prácticas anticompetitivas de los otros dos, pero, aun así, se quejó a Benson de que no era así como sucedían realmente las cosas y le señaló la importancia de aplicar la ley antimonopolio contra US Steel y contra la misma industria del cine.[1068] Lo que sugería era que «los hombres libres deben hacer leyes que protejan su libertad de las confabulaciones de los más poderosos».[1069] La visión de los patrocinadores de una «economía autorregulada representaba cómo debían ser las cosas, no cómo eran realmente».[1070] Al igual que Leonard Read, Sloan quería ofrecer una visión límpida de la teología capitalista. Si los hechos no cuadraban con ella, tanto peor para los hechos.[1071]

Benson, Sutherland y la Fundación Sloan se separarían en 1952, pero sus esfuerzos para defender el capitalismo ante las masas continuaron. Sutherland rodaría películas de relaciones públicas durante el resto de su carrera. Una de ellas, realizada para DuPont en 1954, promovida por la Cámara de Comercio de Estados Unidos y titulada *Es algo que importa a todos*, reiteraba la tesis de la indivisibilidad al mismo tiempo que inventaba nuevos derechos económicos: «Nuestros padres fundadores construían los fundamentos de una nueva nación

entrelazando los bloques inseparables de nuestra libertad política y económica», decía el narrador. Un cantero talla los derechos en bloques de piedra: la libertad de religión, el derecho a fundar empresas, el derecho de reunión, el derecho a trabajar en el empleo que se quiera y el derecho a negociar con tu empresario sin la intermediación de un sindicato.[1072] Benson acabaría oponiéndose activamente al proceso político que intentaba poner fin a la segregación racial.[1073]

Mientras que la Fundación Sloan ocultó su papel como patrocinadora de la propaganda en dibujos animados de Sutherland, el gigante de la industria GE no tenía reparos en poner su nombre a un programa de televisión. *General Electric Theater* fue uno de los más exitosos programas de televisión producidos hasta entonces. Entre 1953 y 1962, se emitieron más de doscientos episodios en uno de los horarios de mayor audiencia: los domingos a las nueve de la noche. En su época, fue uno de los programas más populares de la televisión estadounidense y muy a menudo se encontraba entre los más vistos de la muy valorada clasificación de Nielsen. En la temporada 1956-1957, fue el número tres en este *ranking* y llegó a tener unos veinticinco millones de telespectadores cada semana.[1074] Hay que tener en cuenta que la población de Estados Unidos en esa época era de 169 millones, de los cuales alrededor de un 60 por ciento eran adultos, de manera que más de uno de cada cuatro adultos veían el programa todas las semanas.[1075] A los críticos también les gustaba; así, el *Boston Herald* alabó a la GE por no dar por sentado que todos los estadounidenses eran «idiotas».[1076]

El programa incluía buenas adaptaciones de novelas, historias cortas y obras de teatro interpretadas por actores con un talento extraordinario. La lista de intérpretes que aparecieron en el programa es un panorama del Hollywood de la década de 1950, una lista ecléctica que incluía de todo, desde Rita Moreno a Charlton Heston, de Boris Karloff a Harry Belafonte, Bette Davis o Groucho Marx.[1077] Cada episodio, desde que fue contratado en 1954, era presentado por el afable y popular actor Ronald Reagan.

El programa aumentó drásticamente la visibilidad e influencia de Reagan. A finales de la década de 1930 y comienzos de la de 1940, Reagan era un actor de éxito moderado, pero no era una estrella. Durante la Segunda Guerra Mundial, había trabajado en la Primera Unidad de Películas, una división de las Fuerzas Aéreas del Ejército, donde se dedicó principalmente a rodar películas educativas. Después de la guerra, apareció en varias películas banales, como la comedia de infausta memoria *Bedtime for Bonzo* (La hora de dormir de Bonzo), en la que interpreta a un profesor que intenta enseñar ética a un chimpancé y zanjar así el debate entre educación versus naturaleza (aviso de espóiler: no lo consigue).

Reagan jugó un papel más importante en Hollywood como presidente del Sindicato de Actores de Cine (ininterrumpidamente entre 1947 y 1952, y de nuevo en 1959-1960); *General Electric Theater* revivió la carrera de Reagan como actor. Más importante aún, estableció las bases de su carrera política. Su voz y su rostro aparecerían cada semana en decenas de millones de hogares estadounidenses y se sembraría la semilla de su reputación como «el gran comunicador».[1078]

Aunque algunos episodios eran simples dramas, comedias o especiales de vacaciones, muchos contenían mensajes que exaltaban las virtudes del capitalismo de libre mercado y el individualismo estadounidense. Las historias se referían a la centralidad del trabajo duro, los logros individuales y la autosuficiencia. Los planes para enriquecerse rápidamente normalmente no fructificaban, pero el trabajo duro y la perseverancia obtenían su recompensa. Los hombres que recurrían a otras soluciones para solventar sus problemas fracasaban; los que asumían la responsabilidad por sus decisiones tenían éxito.

Esta cualidad didáctica —y su mensaje procapitalista, individualista— no era una casualidad. El impulsor del programa no era un director, productor o guionista, sino el departamento de relaciones públicas de la GE, que, codo a codo con Reagan, escogía los guiones.[1079] *General Electric Theater* no solo estaba vendiendo electricidad, también vendía capitalismo.

Toda la televisión anterior a la llegada en 1969 de la televisión pública nacional (y más adelante el cable) era un medio para insertar publicidad, pero esta publicidad normalmente era de productos que podías comprar en una tienda. Un puñado de categorías de productos generaban más del 80 por ciento de los ingresos televisivos de las distintas cadenas.[1080] La mayor empresa de publicidad televisiva en la década de 1950 era Procter & Gamble; entre los seis principales productos publicitados en la NBC en 1954 estaban el jabón y los artículos de higiene.[1081] La GE era diferente, porque, aunque sí que vendía algunos productos de consumo —bombillas, aparatos eléctricos—, la mayor parte de su negocio era la electricidad y el equipo necesario para generarla. El principal producto que vendía *General Electric Theater* era la propia GE como empresa del futuro cuyo objeto, la electricidad, al mismo tiempo era prueba e impulsaba el progreso y el capitalismo como estilo de vida estadounidense. Dicho de otra manera, el objetivo —en palabras de un historiador— no era «meramente pregonar las bondades de las bombillas, sino […] atribuirse el mérito de la luz misma».[1082]

El programa se introducía con un tema en el que se alababa la GE como el motor literal y metafórico del progreso estadounidense. «En investigación […], en ingeniería […], en conocimientos industriales […], en los valores que nos

traen una vida mejor, más satisfactoria. […] En la GE, el progreso es nuestro producto más importante». Los episodios también finalizaban de manera similar. «¡De la electricidad viene el progreso! Progreso en nuestra vida diaria, progreso en nuestro trabajo, progreso en nuestra defensa nacional. Recuerde: en la GE, el progreso es nuestro producto más importante».

El telespectador apenas necesitaba que se lo recordaran, porque después de unos pocos episodios era difícil olvidar el mensaje. El drama semanal se dividía en dos actos, separados por un intermedio en el que se mostraba un «informe de progreso» sobre nuevos productos de la GE o mejoras en productos ya existentes. Las bombillas para *flash*, por ejemplo, eran un ejemplo de cómo la GE había ayudado a que los estadounidenses corrientes pudieran hacer fotografías de interior; una prueba de cómo «el progreso de la GE literalmente ha iluminado nuestras vidas».[1083] Algunos de estos intermedios eran filmados en una fábrica, laboratorio o hangar, porque eran los «campos de pruebas del progreso». Uno mostraba una prueba de vuelo en la Base de la Fuerza Aérea de Edwards de un avión de combate que podía alcanzar una altitud de cuarenta mil pies y reiniciarse en pleno vuelo; todo ello impulsado por un motor de la GE.

En años posteriores, el director general de la GE, Jack Welch, se haría famoso (o más bien tristemente famoso) por insistir en que las grandes empresas solo tenían que producir una cosa: valor para los accionistas.[1084] Pero en la década de 1950 el mensaje que salía de los cuarteles generales era diferente: al manufacturar bombillas, aparatos eléctricos, televisores y motores de aviación, la GE estaba generando progreso. Estaba protegiendo nuestro presente y construyendo un futuro en el que el cristianismo, el capitalismo competitivo, la armonía industrial y la empresa individual ocuparían un lugar de privilegio.

Muchos de los episodios incorporaban estas temáticas de una manera u otra. Los personajes se enfrentaban a desafíos que, en su mayor parte, habían creado ellos mismos, como en el episodio de 1954 «Soy un idiota», en el que James Dean interpreta a un joven que aprende las «consecuencias de decir una mentira para impresionar a una chica». Los personajes se redimen cuando reconocen su propia responsabilidad —aprenden por las malas—. En otro episodio, a un hombre interpretado por Harry Belafonte le cuesta resistirse a las presiones de su madre y sus hermanos. Después de un considerable conflicto, lo hace, pero en ningún momento se sugiere que sus oportunidades puedan verse limitadas por algo sobre lo que no tiene ningún control: ser negro.

El episodio titulado «Sin sitio donde esconderse» está protagonizado por el propio Reagan, que interpreta a un joven llamado Victor que se ha echado a perder por el alcohol.[1085] El episodio se abre con su madre (Geraldine Page)

lamentándose de que su hijo podría haber sido médico o abogado, pero ha terminado dirigiendo una tienda y malgastando su salario por culpa del alcohol. «Los hospitales, la psiquiatría, todo el mundo intentó ayudar», se lamenta su hermano Eddie. La verdadera ayuda llega a través de la religión: Victor toca fondo, primero (tristemente) encontrándose en la calle y después (felizmente) encontrando a Dios. Afirma que se mantendrá sobrio y que se dedicará a ayudar a otros alcohólicos, y cumple su palabra.

El punto de inflexión de la historia es cuando Victor asume la responsabilidad por sus problemas. «Eran mis manos las que aferraban ese *whisky*. Nadie vertió la bebida en mi garganta, lo hice yo». Eddie no está de acuerdo y dice que muchos hombres beben, que realmente no es culpa de Victor. Argumenta que en el caso de otros hombres es un hábito y en el de Victor ha sido «una enfermedad». Victor rechaza esa excusa:

> VICTOR: No, eso no me convence y nunca lo hará. Bebía porque quería. Me gustaba. No nací alcohólico, me hice alcohólico.
> EDDIE: Entonces, ¿todo se reduce a la voluntad personal?
> VICTOR: Así es. Mis manos aferrando la bebida. Y ese es mi problema. Y solo yo puedo parar de beber.

El drama concluye con Victor empezando un programa para enseñar a los alcohólicos a adquirir la fuerza de voluntad para dejar de beber.

El individualismo y la responsabilidad son temas esenciales en muchos episodios, como en el de 1961 «Tippy-Top», con Red Buttons como protagonista y un muy joven (y adorable) Ron Howard. En esta historia, un solitario niño pequeño (Howard) tiene como única compañía un amigo imaginario: Tippy-Top, que es, alternativamente, un marinero, un soldado o un vaquero. La madre del niño se va a casar y el novio le dice al niño que Tippy-Top no es real. Está triste. Otro niño le dice también que Tippy-Top no es real y se mete con él. El novio le dice al niño que tiene que volver y enfrentarse al abusón. El niño lo hace, y Tippy-Top le dice que se ha hecho un hombre ahora que ha solucionado un problema por sí mismo.[1086]

La autosuficiencia es también el tema de «Tenemos a su hijo», también de 1961, donde el hijo de un empresario de éxito es detenido por un robo de gran cuantía. El padre consigue que le concedan la libertad provisional y le ayuda a salir de otros embrollos; el chico termina intentando robar una botella de licor durante el baile de graduación y es detenido. Su padre, finalmente, decide no intentar que se libre fácilmente. «Siento haberte abandonado, hijo», se disculpa el

padre. Pero el hijo se da cuenta de que lo ha hecho por su propio bien. «¿Sabes, papá? Esta vez no me has abandonado».[1087] El chico se endereza cuando tiene que asumir él mismo sus propias responsabilidades.

Solo unos pocos episodios se refieren directamente al comunismo, pero varios tratan las distinciones de clase e introducen el mensaje de que hay que aceptar la posición de cada uno en el orden social. En el episodio de 1954 protagonizado por James Dean, su personaje observa a un hombre elegantemente vestido y piensa que puede atraer a una chica rica (Natalie Wood) si se viste y actúa de manera similar. Se pone ropa cara e imita las maneras de la clase alta. También adopta un nombre —Walter Matheson— que piensa que tiene más clase que el suyo propio. Va a cenar con la chica, pero cuando esta se va de la ciudad se da cuenta de que no tiene su dirección ni sabe cuál es su verdadero nombre. Al pretender ser lo que no era, ha perdido cualquier posibilidad con ella. El episodio termina con el protagonista deseando no haber visto nunca a aquel hombre elegante y no haber «metido esas ideas en su cabeza».[1088] En un episodio similar emitido el año siguiente, «El payaso», un trapecista interpretado por Henry Fonda actúa con su mujer, que es francamente mejor que él, porque él falla continuamente. Decide que en lugar de trapecista quiere ser payaso, y encima un payaso triste. Su mujer le amenaza con dejarle si lo hace. Él le dice: «Eso es lo que mejor hago y un hombre debe hacer lo que se le dé mejor». Al final resulta que es gracioso y triunfa como payaso, cuando había fracasado como trapecista.[1089]

Un episodio que sí se refiere directamente al comunismo es «El silencio de hierro», de 1961. La historia transcurre en la Hungría ocupada. Hay un personaje ruso simpático, pero el resto son fanáticos, toscos y violentos. El mensaje didáctico se deduce de una conversación entre dos personajes. Uno de ellos pregunta: «¿Qué hay del deber hacia uno mismo?». El otro contesta: «El mayor deber de un hombre es para con el Estado». Claramente, lo esperable era que los telespectadores estadounidenses rechazaran esa respuesta; no era necesario añadir nada más.[1090]

A diferencia de los fracasados esfuerzos de mediados de siglo para transmitir en la pantalla la ideología del libre mercado, se puede decir que *General Electric Theater* resultó una propaganda exitosa porque también funcionaba como entretenimiento. El programa estaba bien producido; millones de estadounidenses lo disfrutaban y contaba con muchos buenos actores. Mas de sesenta años después, muchos de sus episodios siguen siendo interesantes. Gran parte del teatro y la literatura en general es didáctica; el hecho de que una historia tenga

«moraleja» no la hace mala. Pero el hecho de que *General Electric Theater* estuviese bien hecho no quiere decir que no fuera propaganda.

La GE no era la única empresa que ejercía algún tipo de control creativo sobre un programa que patrocinaba. Un único patrocinador era algo común en muchos programas de radio, y esa práctica pasaría a la televisión en sus inicios. *Colgate Comedy Hour* (La hora Colgate de la comedia), por ejemplo, era un programa de variedades trufado de anuncios de jabón, fregonas y detergente para lavavajillas. Temerosos de toda controversia, los patrocinadores frecuentemente vetaban temas que fuesen cultural o políticamente sensibles, como el sexo, la raza o el sindicalismo, y como resultado de ello la televisión tendía a ser, en estos primeros años, anodina. En ocasiones, algunas partes de un guion eran vetadas o transformadas. Este fue el caso de una obra dramática del programa *Playhouse 90* sobre los juicios de Núremberg patrocinada por la Asociación Americana del Gas. Los ejecutivos de publicidad analizaron el guion y pidieron a la CBS que eliminase todas las referencias a las cámaras de gas nazis.[1091] En 1955, Westinghouse se opuso a un programa de *Studio One* sobre las bombas atómicas, porque la compañía estaba promocionando su contribución al programa Átomos para la Paz. Y uno de los ejecutivos de la GE se dirigió a un organismo que realizaba estudios sobre los canales de televisión, que en ese momento estaba redactando un informe sobre la publicidad televisiva, para comunicarle que la GE se oponía en general a los programas negativos, porque eran contrarios a su mensaje positivo sobre el progreso.[1092]

Sin embargo, a finales de la década de 1950 la televisión se había vuelto cara y pocas empresas se podían permitir ser patrocinadoras en exclusiva de un programa en horario de máxima audiencia. Ya en 1953, cuando se empezó a emitir *General Electric Theater*, la mayoría de los programas tenían varios patrocinadores, lo que diluía la influencia que podía tener un único patrocinador. Todos los programas competidores de *General Electric Theater* (*The Ed Sullivan Show*, *Te quiero, Lucy*, *The $64,000 Question*, *Dragnet*) tenían varios patrocinadores. Tal vez Ed Sullivan podría haber censurado las caderas de Elvis Presley por ser demasiado sexis, pero su programa no tenía ningún mensaje. Principalmente, era simple entretenimiento, y cuanto mejor fuese el entretenimiento, mayor sería la audiencia y más felices estarían los patrocinadores.

General Electric Theater era diferente. Iba mucho más allá de «un mensaje de los patrocinadores». La GE era la razón de ser del programa y ejercía como productora, directora y patrocinadora, todo en uno. Como los empresarios que financiaron la plaza de profesor de Ludwig von Mises en la Universidad de Nueva

York, la GE estaba interesada en promocionar una visión particular del capitalismo y de lo que era la buena vida. Y esa visión era asimétrica, se centraba en la responsabilidad individual y el emprendimiento, pero no le interesaban otras áreas en las que el esfuerzo individual no era suficiente o donde el terreno de juego no estaba igualado.

Había un montón de mensajes diferentes sobre la vida estadounidense (por ejemplo, el racismo o el daño medioambiental causado por las centrales hidroeléctricas) que nunca aparecerían en este programa. Algunos pueden decir que la GE tenía «derecho» a no incluir esos mensajes, o que otros artistas, otros programas de televisión y otras organizaciones podrían haber desarrollado programas con una perspectiva diferente. Por supuesto que sí. Pero pocos, si es que había alguno, tenían los recursos de la GE.[1093] Ciertamente, ningún sindicato produjo nunca nada comparable, y si lo hubieran intentado, los ejecutivos de la GE probablemente lo habrían atacado como un uso inapropiado (o incluso ilegal) de las cuotas de sus miembros.

El profesor de Derecho de Harvard Yochai Benkler ha demostrado cómo la desinformación y la propaganda en internet son asimétricas, en el sentido de que hay más de derechas que de izquierdas.[1094] Esto no debería sorprendernos: la propaganda está destinada a ser asimétrica, porque su propósito es político, no analítico, y la propaganda requiere tiempo, dinero y acceso a medios para su difusión. Como escribió una vez Edward Bernays —el teórico de la propaganda—: «Aquellos que manipulan [los puntos de vista de] la sociedad constituyen un gobierno invisible, que es el verdadero poder dominante de nuestro país. Estamos gobernados, y nuestras mentes están moldeadas, nuestros gustos formados, nuestras ideas sugeridas, en gran medida por hombres de los que nunca hemos oído hablar».[1095]

Como grandes vencedores del capitalismo norteamericano, el Hollywood empresarial, la GE, Alfred Sloan y el Consejo de la Publicidad tenían una buena parte de ese poder dominante, y lo usaron para moldear mentes y formar gustos coherentes con su visión preferida de la cultura estadounidense y su interpretación de la libertad. Aquellos a los que les fue peor —a los que les costaba llegar a fin de mes en la Norteamérica de la década de 1950, que vivían bajo las leyes Jim Crow en el Sur segregado, que se enfrentaban a un sexismo y un antisemitismo sistemáticos, que eran víctimas de violencia doméstica o veían impotentes cómo los ríos de sus localidades acababan fatalmente contaminados— podrían haber tenido una opinión distinta. Podrían no haber sido tan optimistas en cuanto a la eficacia de la iniciativa individual o las virtudes de la producción en masa y el libre mercado. Podrían haber querido ver más «películas sobre

problemas sociales», como *Las uvas de la ira*, o películas sobre las vidas de inmigrantes, o mujeres, o personas de clase obrera. Pero no tenían recursos para patrocinar programas de televisión o campañas publicitarias, y no tenían al FBI de su lado ayudándoles a eliminar, entre bastidores, a los disidentes. Al revés, si había alguien que sostuviese puntos de vista divergentes —especialmente si pensaba que el Gobierno debía hacer más y no menos para ayudar, apoyar y proteger a los más débiles—, el capitalismo corporativo estaba determinado a persuadirle (y a todos los que le rodeasen) de que esos puntos de vista eran erróneos.

---

[978] Murray Schumach, *The Face on the Cutting Room Floor: The Story of Movie and Television Censorship*, Nueva York: Wolff, 1964, p. 139.

[979] Lary May, *The Big Tomorrow: Hollywood and the Politics of the American Way,* Chicago: University of Chicago Press, 2000, pp. 55-100.

[980] *Ibid.*, pp. 43-45.

[981] Raymond Durgnat y Scott Simmon, *King Vidor, American*, Berkeley: University of California Press, 1988, pp. 148-150.

[982] Joseph McBride, *Searching for John Ford*, Jackson: University Press of Mississippi, 2011, p. 90 [trad. cast.: *Tras la pista de John Ford*, Cult Boks, 2021].

[983] *Ibid.*, pp. 210-211.

[984] Sobre la Depresión en California, véase Kevin Starr, *Endangered Dreams: The Great Depression in California,* Nueva York: Oxford University Press, 1996. En la p. 177 explica cómo se utiliza el Departamento de Policía de Los Ángeles para intentar cerrar las fronteras del estado.

[985] McBride, *Searching for John Ford*, p. 310.

[986] «Ford usa esta caja de recuerdos —escribe Graham Cassano— para identificar a Ma Joad como una emblemática madre estadounidense» (Cassano, «Radical Critique and Progressive Traditionalism in Ford's *The Grapes of Wrath*», *Critical Sociology,* 34, n.º 1, 2008, pp. 99-116, 103.

[987] Sobre el estilo visual de la película, véase Vivian C. Sobchack, «*The Grapes of Wrath* (1940): Thematic Emphasis Through Visual Style», *Hollywood as Historian: American Film in a Cultural Context*, ed. revisada de Peter C. Collins, Lexington: University of Kentucky Press, 1983, pp. 68-87.

[988] McBride, *Searching for John Ford*, p. 313.

[989] Rick Wartzman, *Obscene in the Extreme: The Burning and Banning of John Steinbeck's «The Grapes of Wrath»*, Nueva York: PublicAffairs, 2008. La cifra de ventas está tomada de Starr, *Endangered Dreams*, p. 256.

[990] «"Grapes of Wrath" Linked to Propaganda of Reds», *New York Herald Tribune*, 23 de julio de 1940.

[991] Para un relato más amplio de la recepción que tuvo la película, véanse Stephen J. Whitfield, «Projecting Politics: "The Grapes of Wrath"», *La Review LISA,* 7, n.º 1, 2009, pp. 122-147; Terry Christensen, *Reel Politics: American Political Movies from «Birth of a Nation» to «Platoon»,* Nueva York: Blackwell, 1987, p. 52; Starr, *Endangered Dreams*, pp. 246-271.

[992] La crítica fue escrita por Whittaker Chambers, «Cinema: "Grapes of Wrath"», 12 de febrero de 1940, texto disponible en https://whittakerchambers.org/articles/reviews/grapes-of-wrath/.

[993] Louis Molnar, «Accuracy of "Grapes of Wrath"», *Washington Post,* 5 de abril de 1940. Hay un episodio divertido que indica cuáles eran las limitaciones de este temor conservador de que la película supusiese un espaldarazo a los comunistas. En 1948, *Las uvas de la ira* fue estrenada en cines soviéticos como prueba de la miseria que había florecido bajo el sistema capitalista más avanzado. Pero unas pocas semanas después la película se retiró de las salas precipitadamente; el público soviético no pudo evitar darse cuenta de que incluso los estadounidenses más pobres tenían coche.

[994] Clayton R. Koppes y Gregory D. Black, *Hollywood Goes to War: How Politics, Profit, and Propaganda Shaped World War II Movies,* Nueva York: Free Press, 1987.

[995] *The Battle for Midway* (1942), dirigida por John Ford, US Navy Film y 20th Century Fox, www.youtube.com/watch?v=Jr4YgpKU8ak.

[996] El título original es *Mr. Smith Goes to Washington*. (*N. del T.*).

[997] Frank Capra, *The Name Above the Title: An Autobiography,* Nueva York: Macmillan, 1971, p. 326 [trad. cast.: *El nombre delante del título*, T&B, 1999].

[998] Peter C. Rollins, «Frank Capra's *Why We Fight* Series and Our American Dream», *Journal of American Culture,* 19, n.º 4, 1996, pp. 81-86, 83.

[999] Koppes y Black, *Hollywood Goes to War*, pp. 123-124; y Rollins, «Frank Capra's *Why We Fight*», p. 83.

[1000] *Ibid.*, p. 84.

[1001] Título original: *An American Romance*. (*N. del T.*).

[1002] Sobre la participación de la NAM en *Un sueño americano*, véase carpeta NICC-Consejo Nacional de Información Industrial, caja 842, Documentos Administrativos, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Esta carpeta contiene el guion completo de la película y la correspondencia sobre el mismo.

[1003] Koppes y Black, *Hollywood Goes to War*, pp. 146-150.

[1004] *Ibid.*, p. 154.

[1005] Durgnat y Simmon, *King Vidor, American*, pp. 221-234.

[1006] Walter H. Brooks a Holcombe Parkes, 10 de mayo de 1947, NICC-Consejo Nacional de Información Industrial, caja 843, Archivo Documental NIIC, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807. Para las negociaciones sobre su uso, véase la carta de la MGM a

Robert Oaks, 13 de marzo de 1947, NICC-Consejo Nacional de Información Industrial, caja 843, Archivo Documental NIIC, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[1007] «Plain Speaking: Concise Facts about NAM's 1946 Public Relations Program (NIIC)», NICC-Consejo Nacional de Información Industrial, caja 137, Publicaciones, Archivo de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[1008] Nelson Lichtenstein, *Labour's War at Home: The CIO in World War II*, Filadelfia: Temple University Press, 2003.

[1009] Jennifer Burns, *Goddess of the Market: Ayn Rand and the American Right*, Oxford: Oxford University Press, 2009, pp. 9-38.

[1010] *Ibid.*, p. 68.

[1011] Jennifer Burns, «The Three "Furies" of Libertarianism: Rose Wilder Lane, Isabel Paterson, and Ayn Rand», *Journal of American History,* 102, n.º 3, diciembre de 2015, p. 759.

[1012] *Ibid.*

[1013] Gregory Teddy Eow, «Fighting a New Deal: Intellectual Origins of the Reagan Revolution, 1932–1952» (tesis doctoral), Rice University, 2007, pp. 153-154. Para más información sobre Rand, véase Burns, *Goddess of the Market.*

[1014] Burns, «"Three Furies"», p. 759. En 1945, Rose Wilder Lane fue invitada a testificar ante el Congreso sobre el acuerdo de Bretton Woods, que establecía el Banco Mundial, el FMI y unos tipos de cambio fijos. Lane, por supuesto, no sabía nada de ese acuerdo ni tenía ningún conocimiento sobre los problemas monetarios y del cambio de divisas (Burns, p. 770).

[1015] *Ibid.*, p. 765.

[1016] «The Motion Picture Alliance for the Preservation of American Ideals, Statement of Principles», Archivo de Renegados de Hollywood, consultado el 22 de diciembre de 2019, http://www.cobbles.com/simpp_archive/huac_alliance.htm.

[1017] Burns, *Goddess of the Market*, p. 123.

[1018] Ayn Rand, «Screen Guide for Americans», reimpreso en *Film Manifestos and Global Cinema Cultures*, ed. de Scott MacKenzie, Berkeley: University of California Press, 2014, pp. 422-432 (las cursivas son del original).

[1019] *Ibid.,* pp. 423-428.

[1020] Bosley Crowther, «The Screen in Review», *New York Times*, 22 de noviembre de 1946, https://www.nytimes.com/1946/11/22/archives/the-screen-in-review-at-the-laffmovie.html.

[1021] John Sbardellati, *J. Edgar Hoover Goes to the Movies: The FBI and the Origins of Hollywood's Cold War,* Ithaca, Nueva York: Cornell University Press, 2012, p. 100.

[1022] *Ibid.*, p. 101.

[1023] Título original: *Song of Russia*. (*N. del T.*).

[1024] Ayn Rand, citada en Sbardellati, *J. Edgar Hoover Goes to the Movies*, p. 137.

[1025] Oliver Carlson, citado en *ibid.*, p. 139.

[1026] Varias entidades dieron nombres para que los incluyeran en la lista negra, entre ellas la Legión Americana y una columnista de *Los Angeles Times* llamada Hedda Hopper. Consultores de Negocios Americanos publicó un folleto titulado *Canales rojos* (la llamada «biblia de la lista negra») que identificaba a figuras de la industria del entretenimiento sospechosas de simpatías comunistas; otra publicación llamada *Contraataque*, publicada por Aware Inc., se dedicó también a nombrar comunistas. Véase Victor S. Navasky, *Naming Names*, Nueva York: Viking Press, 1980, pp. 87-89.

[1027] Schumach, *The Face on the Cutting Room Floor*. Un caso famoso que ayudó a acabar con las listas negras fue la película de 1957 *El puente sobre el río Kwai*, basada en una novela de Pierre Boulle. Ganó un Óscar al mejor guion adaptado, pero en Hollywood prácticamente todo el mundo, incluido el FBI, sabía que era obra de dos escritores de la lista negra —Michael Wilson y Carl Foreman—. Boulle ni siquiera hablaba inglés.

[1028] Schumach señala que los estudios no solamente estaban respondiendo a las presiones de la HUAC. La Legión Americana amenazó con boicots en represalia por la presencia de rojos en Hollywood, lo que potencialmente podía afectar a los ingresos de los estudios.

[1029] Karl F. Cohen, *Forbidden Animation: Censored Cartoons and Blacklisted Animators in America*, Jefferson, Carolina del Norte: McFarland, 1997, p. 167.

[1030] Sbardellati, *J. Edgar Hoover Goes to the Movies*, p. 194.

[1031] May, *The Big Tomorrow*, p. 204.

[1032] Ayn Rand, *The Fountainhead*, Nueva York: Signet, 1996, p. 683.

[1033] Sbardellati, *J. Edgar Hoover Goes to the Movies*, p. 162.

[1034] J. Hoberman, *An Army of Phantoms: American Movies and the Making of the Cold War,* Nueva York: New Press, 2011, p. 98.

[1035] Rand, *The Fountainhead*, p. 680.

[1036] Burns, *Goddess of the Market*, p. 121. Véase también Sbardellati, *J. Edgar Hoover Goes to the Movies*, p. 162.

[1037] John McCarten, «The Current Cinema», *New Yorker*, 16 de julio de 1949, p. 47.

[1038] Bosley Crowther, «The Screen in Review; Gary Cooper Plays an Idealistic Architect in Film Version of "The Fountainhead'», *New York Times*, 17 de julio de 1949, https://www.nytimes.com/1949/07/09/archives/the-screen-in-review-gary-cooper-plays-an-idealistic-architect-in.html.

[1039] Las críticas del *Hollywood Reporter*, *Variety*, *Cue* y el *Daily Worker* están citadas en Hoberman, *Army of Phantoms*, p. 98.

[1040] Citado en Lisa Duggan, *Mean Girl: Ayn Rand and the Culture of Greed*, Oakland: University of California Press, 2019, p. 58.

[1041] Citado en *ibid.*, p. 59.

[1042] Whittaker Chambers, «Big Sister Is Watching You», *National Review,* 4, n.º 25, 28

de diciembre de 1957, pp. 594-596.

[1043] «Atlas Shrugged Franchise Movies at the Box Office», Box Office Mojo, consultado el 2 de mayo de 2021, https://www.boxofficemojo.com/franchise/fr407342853/?ref_=bo_frs_table_281.

[1044] Sobre Chambers, véase George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*, ed. 30.º aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 2006, especialmente cap. 9.

[1045] Hiss era un consumado veterano de Washington: después de estudiar en la Escuela de Derecho de Harvard, había trabajado como ayudante del juez del Tribunal Supremo Oliver Wendell Holmes y había viajado a Yalta en 1945 como consejero del presidente Roosevelt. En 1946 se convirtió en presidente del Fondo Carnegie para la Paz Internacional (Encyclopædia Britannica, en la entrada «Alger Hiss», consultado el 11 de marzo de 2021, https://www.britannica.com/biography/Alger-Hiss).

[1046] Ezra Klein, «Romney's Theory of the "Taker Class' and Why It Matters», *Washington Post*, 17 de septiembre de 2012, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2012/09/17/romneys-theory-of-the-taker-class-and-why-it-matters/.

[1047] Chambers, «Big Sister is Watching», pp. 120-122.

[1048] *Ibid.*

[1049] *Ibid.*

[1050] Burns, *Goddess of the Market*, p. 175.

[1051] Michael Shermer, «The Unlikeliest Cult in History», *Skeptic,* 2, n.º 2, 1993, https://www.skeptic.com/reading_room/the-unlikeliest-cult-in-history/.

[1052] Harriet Rubin, «Ayn Rand's Literature of Capitalism», *New York Times*, 25 de septiembre de 2007, https://www.nytimes.com/2007/09/15/business/15atlas.html.

[1053] Michael Shermer, correspondencia personal con los autores, 26 de diciembre de 2021.

[1054] Richard Slotkin, *Gunfighter Nation: The Myth of the Frontier in Twentieth-Century America*, Nueva York: Atheneum, 1992, p. 343.

[1055] Cecil B. DeMille, citado en Alan Nadel, «God's Law and the Wide Screen: The Ten Commandments as Cold War "Epic"», *PMLA,* 108, n.º 3, mayo de 1993, pp. 415-430, 417.

[1056] Peter Lev, *Transforming the Screen, 1950–1959,* Nueva York: Scribners, 2000, p. 164.

[1057] Resumido a partir de Amy C. Wallhermfechtel, «Shaping the Right to Work: The Cecil B. DeMille Foundation's Role in State and National Right to Work Campaigns» (tesis doctoral), Saint Louis University, 2014.

[1058] McBride, pp. 461-462; véase también Scott Eyman, *Print the Legend: The Life and Times of John Ford*, Nueva York: Simon & Schuster, 1999, pp. 360-363.

[1059] Robert Griffith, «The Selling of America: The Advertising Council and American Politics, 1942–1960», *Business History Review,* 57, n.º 3, 1983, pp. 388-412.

[1060] Wall, *Inventing the «American Way»*, p. 3.

[1061] *Ibid.*, pp. 194-200.

[1062] Caroline Jack, «Fun and Facts about American Business: Economic Education and Business Propaganda in an Early Cold War Cartoon Series», *Enterprise and Society,* 16, n.º 3, septiembre de 2015, pp. 491-520.

[1063] Robbie Maxwell, «"A Shooting Star of Conservatism": George S. Benson, the National Education Program and the "Radical Right"», *Journal of American Studies,* 53, n.º 2, mayo de 2019, pp. 372-400.

[1064] Alfred P. Sloan, citado en Jack, «Fun and Facts», p. 500.

[1065] Jack, «Fun and Facts», p. 500.

[1066] *Make Mine Freedom*, 1948 (película), Estados Unidos: John Sutherland Productions, https://www.youtube.com/watch?v=mVh75ylAUXY.

[1067] *Going Places,* 1948 (película), Estados Unidos: John Sutherland Productions, https://www.youtube.com/watch?v=moMdcdKFBw0.

[1068] Probablemente se refería a la decisión de 1948 en el caso Estados Unidos contra Paramount Pictures, que obligó a los estudios a deshacerse de sus cadenas de salas de cine.

[1069] Jack, «Fun and Facts», p. 508.

[1070] *Ibid.*

[1071] La sexta película, *Unos planes recién diseñados* (marzo de 1951), rompió finalmente la alianza. *Unos planes recién diseñados* contaba la historia de un pueblo de gallinas que acababa sometido a una lechuza, que introduce controles sobre la producción, subsidios agrarios y altos impuestos. Todas las gallinas venden productos en el mercado negro y terminan en la cárcel. La MGM accedió a distribuirla ampliamente, pero la película puso en la picota a Sutherland y Benson: a los agricultores no les gustaba ser presentados como «gallinas ingenuas». Tampoco les gustó el ataque a los subsidios agrarios. La controversia llegaría a la primera página del *New York Times* del 18 de marzo de 1951 (*ibid.*, p. 513). Ni a Sutherland ni a Benson les importaba mucho todo esto —después de todo, en Hollywood toda publicidad es buena—, pero a la Fundación Sloan sí que le resultaba preocupante. La Fundación estaba más interesada en otras dos películas en proceso de producción. *Mi querido tío* y *El diablo y John Q* se llegaron a rodar, pero su distribución fue rechazada por la MGM, y eso acabó con la serie.

[1072] *It's Everybody's Business*, 1954 (película), Estados Unidos: John Sutherland Productions, https://youtu.be/nHDyE954l4U. Para más información sobre los patrocinadores de la película, véase «It's Everybody's Business (1954)», *National Film Preservation Foundation*, https://www.filmpreservation.org/preserved-films/screeningroom/it-s-everybody-s-business-1954.

[1073] Maxwell, «Shooting Star», pp. 377-378.

[1074] Por delante en la clasificación, estaban *The Ed Sullivan Show* y *Te quiero, Lucy* (Jacob Weisberg, «The Road to Reagandom», *Slate*, 8 de enero de 2016, https://

slate.com/news-and-politics/2016/01/ronald-reagans-conservative-conversion-as-spokesman-for-general-electric-during-the-1950s.html).

[1075] «Population of Voting Age and Votes Cast for President, 1964 and 1960, for States and Counties», Oficina del Censo de Estados Unidos, noviembre de 1990, https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/voting-and-registration/p23-168.html.

[1076] Citado en Tomas Kellner, «Lights, Electricity, Action: When Ronald Reagan Hosted "General Electric Theater"», General Electric, 17 de febrero de 2019.

[1077] Thomas Evans, *The Education of Ronald Reagan: The General Electric Years and the Untold Story of His Conversion to Conservatism*, Nueva York: Columbia University Press, 2006, p. 58.

[1078] McKay, «Crusading for Capitalism», p. 85.

[1079] Evans, *The Education of Ronald Reagan*, p. 58.

[1080] William Boddy, *Fifties Television: The Industry and Its Critics*, Urbana: University of Illinois Press, 1990, p. 158.

[1081] *Ibid.*, pp. 157-159.

[1082] Timothy Raphael, *The President Electric: Ronald Reagan and the Politics of Performance*, ed. ilustrada, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2009, p. 167. El autor plantea la estrategia global de la General Electric, desarrollada por primera vez en la década de 1930 por el publicista Bruce Batton.

[1083] La bombilla para *flash* era la Power Mite M2, de 1955. El episodio (que incluía a Natalie Wood) era «Feathertop», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 4 de diciembre de 1955.

[1084] Los obituarios de Welch consideraban que su legado era el «modelo del valor para el accionista». Véanse Scott Tong, «Jack Welch's Legacy: Value for Shareholders, but not Necessarily for Workers», *Marketplace*, 2 de marzo de 2020, https://www.marketplace.org/2020/03/02/jack-welchs-legacy-value-for-shareholders-but-not-necessarily-for-workers/; y Joe Nocera, «Jack Welch Was a CEO IDOL Who Damaged American Capitalism», *Financial Review*, 3 de marzo de 2020, www.afr.com/work-and-careers/leaders/jack-welch-inflicted-great-damage-on-corporate-america-20200303p546bw.

[1085] «No Hiding Place», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 6 de abril de 1958, https://www.youtube.com/watch?v=vavWBsDA2xI.

[1086] «Tippy-Top», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 17 de diciembre de 1961, https://www.youtube.com/watch?v=skor9XIgPZY.

[1087] «We're Holding Your Son», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 3 de diciembre de 1961.

[1088] «I'm a Fool», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 14 de noviembre de 1954, https://www.youtube.com/watch?v=re1eY2qGfbw.

[1089] «The Clown», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 27 de marzo de 1955, https://www.youtube.com/watch?v=lSg78kC9OB4.

[1090] «The Iron Silence», *General Electric Theater* (programa de televisión), CBS, 24 de septiembre de 1961, https://www.youtube.com/watch?v=qTyOh-bqmkU.

[1091] Boddy, *Fifties Television*, p. 198.

[1092] *Ibid.*, p. 199.

[1093] En los años siguientes, este papel lo desempeñaría en cierta medida la televisión pública, fundada en 1967 por la Ley de Televisión Pública. Pero la televisión pública no existía cuando se emitía *General Electric Theater*, y cuando existió nunca tuvo suficiente financiación para competir con el entretenimiento del sector privado. Por supuesto, la televisión pública ha sido uno de los objetivos favoritos de los defensores del mercado libre. Sobre la historia de la televisión pública, véase Patricia Aufderheide, «Public Television and the Public Sphere», *Critical Studies in Mass Communication,* 8, n.º 2, 1991, pp. 168-193. Para una evaluación de cómo la televisión por cable dejó de servir al interés público, véase Aufderheide, «Cable Television and the Public Interest», *Journal of Communication,* 42, n.º 1, marzo de 1992, pp. 52-65.

[1094] Yochai Benkler, Robert Faris y Hal Roberts, *Network Propaganda: Manipulation, Disinformation, and Radicalization in American Politics*, Nueva York: Oxford University Press, 2018. Véase también Benkler, «A Political Economy of the Origins of Asymmetric Propaganda in American Media», *The Disinformation Age: Politics, Technology, and Disruptive Communication in the United States*, ed. de W. Lance Bennet y Steven Livingston, Cambridge: Cambridge University Press, 2021, pp. 43-66.

[1095] La cita completa es: «La manipulación consciente e inteligente de los hábitos y opiniones organizados de las masas es un elemento importante de la sociedad democrática. Los que manipulan este mecanismo no percibido de la sociedad constituyen un gobierno invisible, que es el verdadero poder dominante de nuestro país. Estamos gobernados, y nuestras mentes están moldeadas, nuestros gustos formados, nuestras ideas sugeridas, en gran medida por hombres de los que nunca hemos oído hablar» (Edward L. Bernays, *Propaganda*, Nueva York: Liveright, 1928, p. 9 [trad. cast.: *Propaganda*, Melusina, 2010]).

09

Conducir la Escuela de Chicago

Mientras Rose Wilder Lane, Ayn Rand, Leonard Read y Ronald Reagan vendían el fundamentalismo de mercado a las masas, otros seguían intentando apuntalar sus fundamentos intelectuales. En *Camino de servidumbre*, Hayek había señalado que del «idealista santurrón y obsesionado al fanático a menudo solo hay un paso».[1096] Se darían varios pasos —y transcurrirían dos décadas— para pasar de *Camino de servidumbre* al fundamentalismo fanático del mercado, pero los seguidores de Hayek acabarían llegando a ese punto y a lo largo de su viaje su cuartel general sería la Universidad de Chicago. Alguien que resultaría clave para posibilitarlo sería Harold Luhnow.

Luhnow, un empresario baptista nacido en Misuri, había trabajado en un rancho ganadero, había estudiado Agricultura y había dirigido una distribuidora de muebles al por mayor fundada por su tío, William Volker. En 1932, Volker había creado una sociedad filantrópica que llevaba su nombre y se dedicaba a ejercer la caridad local y luchar contra la maquinaria política de Kansas City. Sin embargo, hacia 1945 la dirigía Luhnow y su objetivo era defender la filosofía del libre mercado. En gran parte, esto suponía apoyar y promover a Hayek, tanto al hombre como sus ideas. Henry Hazlitt y sus aliados facilitaron y financiaron la carrera de Mises en América; Luhnow y sus aliados harían lo mismo por Hayek. La historiadora Kim Phillips-Fein ha señalado que Luhnow «no era un intelectual».[1097] Pero, junto con Leonard Read, J. Howard Pew y el ejecutivo de

DuPont Jasper Crane, Luhnow jugaría un papel central en la financiación y el desarrollo del movimiento intelectual conocido como Escuela de Chicago de Economía. Sin embargo, no lo haría para apoyar el estudio de la economía, sino más bien para fomentar una visión del mundo orientada al mercado y contraria al gobierno.

Antes de que comenzase la alianza de Luhnow con Hayek, el norteamericano estaba buscando un abanderado ideológico. La idea había surgido con Crane, que había estado estrechamente asociado a la NAM en su lucha contra el New Deal, pero que hacia 1945 se había desencantado con el enfoque seguido por la NAM. Como Leonard Read, Crane pensaba que los empresarios de la NAM se centraban demasiado en los detalles del comercio y no prestaban suficiente atención a la sociedad que querían construir y defender. También estaban demasiado dispuestos, desde su punto de vista, a llegar a compromisos. Crane creía que la batalla por una sociedad libre necesitaba «un cuadro de intelectuales y hombres de negocios que estén *absolutamente comprometidos con el mercado*».[1098] Phillips-Fein cita la siguiente afirmación suya: «Me he estado preguntando si deberíamos intentar movilizar a unos pocos hombres *de una fe absolutamente firme y que no lleguen a compromisos*, de pensamiento, verbo y escritura sinceras a favor de la libertad y que estén resueltos a sostener sus ideas con el sacrificio personal que sea».[1099]

Aunque Crane y Luhnow despreciaban a Karl Marx, estaban de acuerdo con él en que el objetivo de la filosofía no debería ser interpretar el mundo, sino cambiarlo.[1100] Concebían un proyecto que transformase el debate público, y de esta manera la sociedad estadounidense —con el espíritu de Marx, pero en dirección contraria—. Si tenían éxito, el resultado sería un nuevo contrato social que valorase y protegiese la libertad económica por encima de cualquier otra consideración. Pero ¿lo lograrían? Bueno, Marx había escrito un libro que había cambiado el mundo, así que ellos quizá podrían encontrar a alguien afín que lograse hacer lo mismo.

La necesidad era urgente, porque los cambios efectuados por Franklin Delano Roosevelt estaban empezando a normalizarse y muchos empresarios estaban reconciliándose con el New Deal. El historiador George H. Nash afirma que a mediados de la década de 1940 no quedaba nada en Estados Unidos que se pudiera identificar como un movimiento conservador; los libertarios eran una «triste minoría» y el individualismo había alcanzado su «nadir».[1101] Puede que eso sea una exageración, pero es cierto que en 1943 un grupo tan importante como la Cámara de Comercio de Estados Unidos afirmó: «Solo los que están

ciegos ante la realidad no ven que el viejo capitalismo perteneciente a una época primitiva sin restricciones se ha ido para siempre».[1102]

Crane creía que *Camino de servidumbre* podría ser la respuesta a sus plegarias, el «Nuevo Testamento del capitalismo» que requería su proyecto.[1103] Con esta idea en mente, Luhnow apostó por Hayek. A través del Fondo Volker, Luhnow financió la gira estadounidense para promocionar el libro de Hayek, se encargó de organizar visitas y conferencias, y después proporcionó apoyo y coordinación para que se celebrase la primera reunión de la Sociedad del Monte Pèlerin en 1947. No obstante, Luhnow vio un inconveniente: *Camino de servidumbre* era demasiado denso y sus argumentos estaban demasiado enmarcados en términos europeos. Los norteamericanos necesitaban una versión norteamericana del libro.[1104] Si Hayek no podía o no quería escribir él mismo ese libro, quizá podía liderar un grupo que lo hiciese. Luhnow planteó la idea a Hayek en 1945: «Tenemos la esperanza de que puedas juntar un grupo que pueda expresar con considerable detalle, pero en un lenguaje lo suficientemente sencillo para que el hombre corriente lo pueda entender, un plan completo para una sociedad funcional de libre empresa».[1105] Ofreció apoyo financiero para contratar a los ayudantes de investigación necesarios para que el pensamiento hayekiano se convirtiese en su «herramienta intelectual para doblegar el poder del gobierno en la era de posguerra».[1106]

Los historiadores Robert van Horn y Philip Mirowski creían que Hayek tenía la «gran visión», mientras que Luhnow era un patrocinador más bien renuente. Ambos afirmaron que «en agosto de 1945 Hayek concibió el proyecto del *camino estadounidense* en Chicago como una parte subordinada a un plan mayor y más amplio: un movimiento político que contrarrestara las tradiciones intelectuales que, tal como pensaba Hayek, llevaban inexorablemente al surgimiento de regímenes totalitarios a lo largo del mundo occidental». Luhnow, argumentaban, se resistía a ese marco y afirmaba que «la experiencia ya ha demostrado en demasiados casos que es casi imposible mantener el control de una organización de ese tipo».[1107]

Luhnow quizá fuera escéptico en cuanto al deseo de Hayek de rescatar Europa, pero no era reacio a financiar a Hayek para rescatar Norteamérica. Es más, evidentemente pensaba que podía mantener a Hayek bajo control, porque dio los pasos necesarios para crear el Proyecto del Libre Mercado, con Hayek al timón, en la Universidad de Chicago.[1108]

En años posteriores, Hayek afirmó que inicialmente había puesto reparos a

colaborar con estos empresarios. Quizá no quería ser visto como un instrumento suyo y por eso dijo que había recelado. (También aseguró que había mostrado sospechas similares sobre la participación de Jasper Crane en la reunión inaugural de Mont Pèlerin). Según Bruce Caldwell, a Hayek le preocupaba que unos empresarios oportunistas adoptasen su mensaje sobre la limitación del papel del gobierno y acto seguido demandasen «que el gobierno proteja sus empresas de la competencia extranjera». Ciertamente, la historia de la NAM justificaba esa preocupación.[1109] Sin embargo, Van Horn y Mirowski argumentan que a Hayek le atraía mucho la oportunidad que le ofrecía Luhnow y que fue el propio Hayek el que propuso la Universidad de Chicago como base de operaciones para el proyecto de libre mercado.[1110] También tuvo al menos una conversación sobre cuáles serían los participantes adecuados. Uno de ellos era el economista de Chicago Henry Simons, que era bien conocido por su *Positive Program for Laissez-Faire*, de 1934. Aunque fue escrito en plena Gran Depresión, defendía sin complejos las políticas de libre mercado.[1111]

Simons y Hayek ya habían hablado de crear un centro de pensamiento en Chicago que promoviese (o quizá en esos momentos que rescatase) el marco del *laissez faire*. Simons lo llamaría Instituto de Economía Política, pero su intención no era tanto académica como propagandística; quería que el mensaje llegase a los norteamericanos. Para que ese mensaje fuera contundente —y no estuviera matizado, como ocurre normalmente con los mensajes académicos— sería necesario contratar hombres que no se saliesen de su «papel de libertarios». Los dos en los que pensaba eran Aaron Director y Milton Friedman.[1112] Director había estudiado en Chicago en la década de 1930 y después en la London School of Economics, donde daba clase Hayek. Junto con Simons, Director también jugó un gran papel en persuadir a la University of Chicago Press para que publicase *Camino de servidumbre*.

Sumar los proyectos de Simons y Luhnow era una estrategia obvia.[1113] En mayo de 1946, Hayek envió a Luhnow su *Esquema para la organización del estudio propuesto sobre el libre mercado.* Los dos estaban de acuerdo en que Chicago era el lugar adecuado, pero las negociaciones con la universidad estaban en punto muerto. El Departamento de Economía era reacio a contratar a Hayek. Quizá se trataba de la resistencia académica normal a sugerencias externas de contratación, o quizá *Camino de servidumbre* no se consideraba lo suficientemente académico.[1114] Algunos profesores pensaban que Hayek era inadecuadamente empírico; otros rechazaban por extremistas sus opiniones abiertamente «antiestatistas».[1115] El historiador Lanny Ebenstein señala sencillamente que «el análisis que hacía Hayek de la actividad económica y de la política pública

adecuada durante la Gran Depresión no concordaba con los hechos».[1116]

El propio Simons admitía que su orientación libertaria era académicamente excepcional, «prácticamente sin ninguna representación en las grandes universidades, con la excepción de Chicago».[1117] Esta era una de las razones por las cuales Simons estaba ansioso por incorporar a Aaron Director en el proyecto de libre mercado para apuntalar el ala libertaria, que en esa época no era la dominante.[1118]

Casi con total seguridad, el proyecto contaba también con la oposición de la Comisión Cowles, un centro de estudio interdisciplinario situado en Chicago con fundamento matemático y estadístico y enfoque keynesiano (la Comisión más adelante fue expulsada de la universidad por el giro a la derecha del departamento, pero se reagruparía en Yale, donde varios de sus miembros ganarían el Premio Nobel, entre ellos Joseph Stiglitz y Kenneth Arrow).[1119] Ante los obstáculos que ponía Chicago, Hayek y Luhnow se acercaron a Princeton, pero esa universidad no estaba dispuesta a aceptar fondos cuyo uso fuese «asignado específicamente por los donantes».[1120] Hayek se quejó al economista de Chicago Jacob Viner, que respondió que «se verían en la misma situación con cualquier institución respetable».[1121]

Viner evidentemente sobrestimaba a la Universidad de Chicago, porque lo cierto es que los esfuerzos redoblados de Luhnow pronto obtendrían éxito.[1122] Ofreció pagar el salario del director del programa, así como el de Hayek, al menos el primer año. También planteó la idea de situar el proyecto en la Escuela de Derecho, de manera que gran parte de la Escuela de Economía de Chicago se desarrollaría fuera del Departamento de Economía.[1123] Por otra parte, esto quizá tenía sentido, porque a Crane y Luhnow no les interesaba responder a cuestiones económicas como las causas de la inflación o las razones de los ciclos económicos ni analizar cuestiones relacionadas con la distribución de la riqueza.[1124] Su objetivo explícito era exponer un punto de vista político y social. Y en este contexto, ¿qué rama del Estado podía ser más influyente que el derecho?

La visión de Crane y Luhnow se centraba en dos ideas clave; axiomas en realidad, porque se consideraban algo dado que no era necesario confirmar empíricamente. El primer axioma era la primacía de los mercados libres, o más bien del «Libre Mercado», que, según afirmaban, era «el organizador más eficaz de la actividad económica». El proyecto sería didáctico. Explicaría que «el libre mercado es sistemático, racional, no caótico ni desordenado» y demostraría su eficacia en «asignar los recursos al mejor uso posible».[1125] El segundo axioma era la relación entre el capitalismo y la libertad, enfatizando que la regulación supone una «amenaza al libre mercado» y, por tanto, a la libertad misma en

general.[1126]

A pesar de que en teoría su compromiso con la competencia era absoluto cuando se trataba de conseguir resultados socialmente óptimos, no habría ninguna competencia para el puesto de director del proyecto. Hayek decidió (y Luhnow lo aceptó) que el director sería Director (dando por hecho que la Escuela de Derecho lo contrataría como catedrático).[1127] En tres años, sacaron un libro «semipopular» que proporcionaba el esquema de «un sistema de competencia eficaz» de libre empresa.[1128] El Fondo Volker cubriría todos los salarios, así como los gastos del consejo asesor «formado por personas afines a los objetivos» del proyecto.[1129] Ese consejo incluiría a Leonard Read, así como al empresario libertario Loren B. Miller, una fuerza crucial detrás de la creación del Fondo Volker. El consejo se reuniría regularmente en Chicago, lo que garantizaría que los hombres de negocios no solamente financiasen el proyecto, sino también que lo supervisasen.

La Escuela de Derecho aceptó estas condiciones, excepto la de conceder una plaza fija a Director, porque Luhnow solo había prometido cinco años de financiación. (Director aceptó ir a Chicago sin plaza fija y acabaría trabajando en la Escuela de Derecho entre 1946 y 1975).[1130] Aun así, resolver los últimos detalles llevaría su tiempo, especialmente qué hacer con Hayek. En 1948, Luhnow se reunió personalmente con el rector de la Universidad de Chicago, Robert Maynard Hutchins, y le ofreció quince mil dólares al año durante diez años para cubrir el salario de Hayek; evidentemente, eso sería clave.[1131] Hayek fue contratado en 1950, aunque no como catedrático de Economía, dado que el departamento se negó a aceptarle. En lugar de ello, sería profesor en el Comité sobre Pensamiento Social y su salario lo pagaría Harold Luhnow.

Los académicos a menudo obtienen financiación de patrocinadores externos, incluidos ciudadanos privados y fundaciones, y antes de la Segunda Guerra Mundial la mayoría de la financiación externa para la investigación académica básica provenía de patrocinadores privados.[1132] Aun así, era muy irregular que un individuo particular pagase el salario de un profesor concreto. Más aún, Luhnow no solo aportó el dinero, sino que estructuró y dio forma al proyecto. Él y Crane eligieron a los investigadores y la sede. La competencia abierta no había llevado a Ludwig von Mises a la Universidad de Nueva York, y la competencia académica abierta tampoco había llevado a Friedrich von Hayek a Chicago ni creado el Proyecto del Libre Mercado. Fueron Jasper Crane y Harold Luhnow quienes lo hicieron.[1133] Y aunque la NAM y otros grupos e individuos conservadores llevaban mucho tiempo atacando al socialismo y el comunismo por ser «teorías extranjeras» y al sindicalismo por ser un producto de la

«influencia extranjera», la alineación ideológica hizo que esas preocupaciones se esfumasen. Luhnow y Crane financiaban ahora, literalmente, a unos extranjeros para que importasen ideas extranjeras y vestirlas con ropajes estadounidenses.

Al promover la economía austriaca en Norteamérica, Luhnow y sus aliados aspiraban a usar esa disciplina académica para promover una visión económica que festejase los éxitos del capitalismo y minimizase, e incluso negase, sus fallos. Junto con esto, había una visión política que introducía un nuevo elemento, el gran mito del fundamentalismo de mercado: la libertad económica ya no era meramente una pata de un trípode, sino el mástil en el que ondea la bandera de la libertad. Planteado de otra manera, su ambición era que los norteamericanos entendiesen la libertad en términos singularmente económicos.

Con el tiempo, la llamada Escuela de Chicago llegaría a incluir una variedad de pensadores que ampliaron su visión mucho más allá de lo que Luhnow y Crane habían financiado. Acabaría identificándose estrechamente con el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, a pesar de su rechazo a Hayek. También se acabaría asociando con la Sociedad del Monte Pèlerin: Friedman sería su presidente y Director también desempeñaría un papel importante.[1134] Aun así, el núcleo ideológico de la Escuela de Chicago seguiría siendo el Proyecto del Libre Mercado de Luhnow y los principales miembros que lo había concebido: Aaron Director, Milton Friedman y más adelante George Stigler, que fue contratado en 1958 con la financiación del magnate de las droguerías Charles Walgreen Jr.[1135] (Henry Simons se suicidaría en 1946).[1136] A lo largo de las décadas siguientes, Chicago generaría una enorme cantidad de trabajos sobre economía, muchos de los cuales serían muy influyentes. Para algunos, «Chicago» se convertiría en sinónimo de «economía». Pero era un tipo muy particular de economía. A finales de la década de 1950 había emergido en Chicago un «neoliberalismo específico y radical», uno que, según señala Dieter Plehwe, «difería marcadamente tanto del liberalismo de la antigua generación de académicos de Chicago, como Simons y Knight, como de la economía y filosofía austriacas que promovía Hayek».[1137]

La Escuela de Chicago acabó reformulando las temáticas y compromisos tradicionales del liberalismo clásico. Asimismo, en gran medida hizo caso omiso a las advertencias de Hayek sobre la necesidad de «unos estándares mínimos». En palabras de Bruce Caldwell, los economistas de Chicago abandonaron los argumentos de Hayek a favor de un «conjunto claro de principios que nos permitan distinguir entre las actividades legítimas e ilegítimas del gobierno». Por encima de todo, la Escuela de Chicago abandonó la admonición de Hayek según

la cual «hay que dejar de argumentar a favor y en contra de la actividad gubernamental como tal».[1138]

La compleja historia de la Escuela de Chicago va más allá del alcance de este libro, pero tres de sus contribuciones —derivadas de la intervención de Luhnow— influyeron destacadamente en el debate nacional sobre el capitalismo y el papel de los Gobiernos en los mercados.[1139] La primera es la americanización de Adam Smith por parte de George Stigler. La segunda es el desarrollo por Aaron Director de un programa intelectual que cuestionara las premisas de la ley antimonopolio. Y la tercera es el cumplimiento por parte de Milton Friedman de la promesa de una biblia del fundamentalismo estadounidense del mercado. *Camino de servidumbre* había venido de Europa y sería el Antiguo Testamento de la nueva ideología. En Estados Unidos, Milton Friedman escribiría el Nuevo Testamento.

Quien puso en juego la pelota de la revitalización del *laissez faire* sería George Stigler. Alumno de Milton Friedman, Stigler había obtenido un doctorado en 1938 bajo la dirección de Frank Knight, al que se suele considerar parte de la «primera generación» de economistas de Chicago. (Knight también jugó un papel importante para conseguir que se publicase *Camino de servidumbre*). Después de graduarse, Stigler dio clases en la Estatal de Iowa, la Universidad de Minesota (donde fue, una vez más, contemporáneo de Friedman) y la Universidad de Columbia antes de regresar a Chicago en 1958. Fue miembro fundador de la Sociedad del Monte Pèlerin, ejerció en ella como presidente entre 1976 y 1978, y ganaría el Premio Nobel de Economía en 1982 por su trabajo sobre la regulación económica.[1140] Acuñaría el concepto «captura regulatoria», la idea de que muchas, si no la mayoría, de las regulaciones eran incapaces de lograr sus objetivos porque los intereses creados manipularían el sistema en su beneficio.

En la década de 1950, Stigler asumió la tarea de producir una versión editada del libro fundacional de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*. Con más de mil páginas, el texto original de 1776 no era algo que un profesor pudiese asignar por entero a estudiantes de grado (en realidad, tampoco a postgraduados). Stigler tenía que seleccionar las partes más importantes.[1141] Realizó una tarea impresionante encapsulando el argumento antimercantilista central de Smith según el cual el comercio y la riqueza podían derivarse de las acciones individuales sin la guía de un monarca u otra autoridad central. En las famosas palabras de Smith, «no esperamos nuestra cena de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero, sino de su dedicación a su propio interés».[1142] Sin embargo, al mismo tiempo Stigler eliminó aquellos pasajes en los que Smith reconocía los límites de esa idea, de la misma manera que *Reader's Digest* había

eliminado los pasajes en los que Hayek matizaba sus puntos de vista.

Entre los temas por los que pasaba de refilón (o directamente omitía) destacan los argumentos de Smith *a favor* de la necesidad de regulación cuando la persecución del propio interés falla y la necesidad de reunir fondos para bienes públicos que los mercados por sí mismos o bien no proporcionan o no pueden sostener. No cabe duda de que Smith defendía el comercio y la competencia abiertos, pero también reconocía la necesidad de restricciones al mercado para proteger el bienestar público. También identificaba problemas como el de la ocasional insuficiencia de los salarios y la necesidad de impuestos para pagar bienes públicos como la educación y las infraestructuras. Ese Adam Smith no aparece por ninguna parte en la versión de Chicago de Stigler.

Considérese este pasaje sobre la banca del libro 2, capítulo 2, de *La riqueza de las naciones*:

> Hay que decir que restringir que las personas privadas reciban en pago los pagarés de un banquero, por cualquier suma grande o pequeña, cuando están dispuestas a recibirlos, o restringir a un banquero la emisión de esos pagarés, cuando todos sus vecinos están dispuestos a aceptarlos, es una manifiesta violación de esa libertad natural que es el objetivo apropiado de la ley no infringir, sino apoyar. Esas regulaciones podrían, sin duda, ser consideradas en cierto sentido una violación de la libertad natural. *Pero aquel ejercicio de la libertad natural de unos pocos individuos que podría poner en peligro la seguridad de toda la sociedad está, y debería estarlo, restringido por las leyes de todos los gobiernos, de los más libres así como de los más despóticos. La obligación de construir paredes que prevengan la propagación del fuego es una violación de la libertad natural exactamente del mismo tipo que la regulación del comercio bancario que se propone aquí.*[1143]

Adam Smith, el héroe del capitalismo, insiste aquí en la necesidad de regular los bancos. (Este fragmento también se puede entender, con toda justicia, como la necesidad de establecer una legislación sobre la seguridad en la construcción de edificios). Su explicación es clara y sencilla: *las restricciones sobre la libertad están justificadas cuando las acciones de unos pocos individuos ponen en peligro al resto.*

Smith dedica muchas páginas a explicar su argumento a favor de la regulación bancaria: el capítulo 2 se dedica por entero a esta cuestión. La discusión no es meramente teórica, sino que se basa en problemas que ya habían surgido en el sistema bancario. A finales del siglo XVIII muchos bancos emitieron pagarés como una forma de moneda. Este sistema dependía de la «fortuna, la probidad y la prudencia» del banquero, que debía entregar oro y plata cuando se

le demandase a cambio de los pagarés.[1144] Anticipando la noción moderna de las reservas, Smith reconocía que el banquero no tiene que acumular oro y plata en una proporción exacta a los pagarés que hubiese emitido; solo necesita acumular lo suficiente para cubrir la demanda a medida que esta surja. «De esta manera, por tanto, veinte mil libras en oro y plata desempeñan todas las funciones que podrían haber desempeñado cien mil». Hasta aquí todo bien. Pero solo funciona si el banquero es honrado y acumula unas reservas adecuadas, algo que se ha demostrado que no es conveniente presuponer.

En la Escocia de Smith, en los veinticinco o treinta años anteriores, el número de bancos que emitían papel moneda y pagarés había crecido sustancialmente. Muchos de estos bancos también ofrecían líneas de crédito —a menudo con «condiciones sencillas […] para devolver las deudas»—, lo que ayudó a estimular la actividad económica.[1145] Entonces, como ahora, el crédito otorgaba a los negocios espacio de maniobra.[1146] Un mercader de Edimburgo, donde esos recursos estaban disponibles, podía hacer más cosas que un mercader parecido de Londres, donde no lo estaban, y la economía escocesa entró en una espiral de crecimiento. Pero muchos de estos bancos carecían de reservas adecuadas y, si la gente se daba cuenta de ello, podría producirse una retirada masiva de fondos. En el peor de los escenarios, los bancos podrían colapsar y los depositantes arruinarse.

Había otro problema: debido a que el papel moneda no se podía usar en el extranjero, los mercaderes británicos con exceso de billetes los devolvían al Banco de Inglaterra, que estaba obligado a comprar oro y plata para redimirlos. Esto impulsó al alza el precio de estos metales preciosos, forzando al banco a pagar unos costes mayores para acuñaciones con el mismo valor de mercado. Un chelín seguía siendo un chelín, pero la plata necesaria para fabricarlo costaba más, de manera que el banco perdía dinero. «Los bancos escoceses […] pagaban […] mucho debido a su propia imprudencia y falta de atención; pero el Banco de Inglaterra pagaba muchísimo no solo por su propia imprudencia, sino por la mucho mayor imprudencia de casi todos los bancos escoceses».[1147] Por culpa de *otros*, los banqueros británicos estaban pasándolo mal. La libertad escocesa estaba causando un daño financiero a Inglaterra.

Smith insistía en que no estaba en contra de los bancos: en general, «el funcionamiento juicioso de los bancos puede incrementar la industria del país».[1148] Dejaba claro que el problema era que muchos banqueros no actuaban de manera juiciosa, lo que le llevaba a concluir que algunas cosas simplemente tienen que ser reguladas. La proliferación del papel moneda en exceso con respecto a las reservas, por ejemplo, puede ser limitada regulando la circulación

de los billetes por parte de los distribuidores (no de los consumidores), o limitando el papel moneda a las grandes cantidades (sugirió que diez libras sería un límite inferior adecuado y ciertamente no menos de cinco libras).[1149] Y es esta sugerencia —sobre las restricciones en el uso y las cantidades de papel moneda— lo que lleva a su reconocimiento de que esas restricciones podrían ser criticadas como atentados contra la libertad.

Smith anticipó las objeciones que Mises, la NAM, Hayek, la Sociedad del Monte Pèlerin, la Escuela de Chicago y diversos conservadores de última hora plantearían: que las regulaciones son una infracción de la libertad. Efectivamente, lo son. Smith —el héroe de los libertarios, el padre de la economía del libre mercado, el santo patrón del egoísmo— dedica una sección significativa de su famosa obra a discutir el tema de los bancos y el sistema bancario, precisamente *porque* ilustra un elemento esencial y no trivial: *que las regulaciones infringen la libertad, pero son necesarias cuando la «libertad natural de unos pocos individuos […] pone en peligro la seguridad de toda la sociedad»*.[1150] La imagen de Smith como alguien que insiste en la autosuficiencia completa y el carácter autocorrector de los mercados, y la adecuación del motivo del autointerés y el motivo del beneficio para el impulso del comportamiento productivo es simplemente incorrecta.[1151] Jacob Viner lo planteó de la siguiente manera: «El moderno defensor del *laissez faire* que se opone a la participación del gobierno en los negocios sobre la base de que es una injerencia en un campo reservado por naturaleza a la empresa privada no puede encontrar apoyo para este argumento en *La riqueza de las naciones*».[1152]

¿Qué tiene que decir Stigler sobre el largo, detallado y pensado análisis de Smith acerca de la necesidad de una regulación bancaria? Nada. La discusión de Smith sobre el problema de la banca a finales del siglo XVIII y la necesidad de regulación bancaria es omitida por entero en la versión de Stigler.

Hay que reconocer que *La riqueza de las naciones* es un libro enorme y complicado, y cualquier resumen de algo más de un centenar de páginas será invariablemente criticado. Pero, si se tiene en cuenta lo central que es el dinero y su relación con el valor para el marco diseñado por Smith, y especialmente el destacado tratamiento del dinero, la riqueza y el valor en los libros I y IV, la omisión por parte de Stigler de la crítica de Smith al papel moneda y su clara defensa de la necesidad de una regulación bancaria es más que una pequeña laguna. Y teniendo en cuenta que se puede considerar que la libertad es el concepto motivador en la defensa neoliberal de la economía de mercado, es sorprendente que Stigler omita el debate de Smith. Porque Smith no solo identifica el problema, sino que *lo resuelve*. Hayek había insistido en que no era

antigobierno, sino que únicamente quería un «conjunto claro de principios» para distinguir cuándo estaba justificada la regulación. En 1776, estos principios los había proporcionado Smith. En 1957, Stigler los había expurgado.

La banca no es la única área en la cual Smith discute la necesidad de regulación. En el libro I de *La riqueza de las naciones*, Smith se refiere al tema de la regulación de los salarios con un vigor que sorprendería a la mayoría de los lectores contemporáneos. En un capítulo titulado «De los salarios del trabajo», Smith sugiere que los desequilibrios de poder entre los trabajadores y sus jefes harían conveniente nivelar el terreno de juego, especialmente teniendo en cuenta que las leyes existentes estaban sesgadas a favor de los propietarios. Los salarios podrían ser entendidos como un contrato entre dos partes —cuyos intereses «no son en absoluto iguales—. Los trabajadores desean obtener tanto como puedan, los propietarios dar tan poco como puedan. Los primeros están dispuestos a asociarse para aumentar, y los segundos para disminuir, los salarios del trabajo». Hasta aquí, todo bien.

El problema es que, casi bajo cualquier circunstancia, los propietarios tienen una ventaja, porque controlan el lugar de trabajo. Más aún, es más probable que puedan manipular la situación a su favor, dado que «al ser menos, pueden asociarse más fácilmente, y la ley, además, autoriza, o al menos no prohíbe, su asociación, mientras que sí prohíbe la de los trabajadores. No tenemos leyes del Parlamento contra las asociaciones para reducir el precio de la fuerza de trabajo, pero sí muchas contra las asociaciones para aumentarlo». La razón es sencilla: las clases dominantes tienden a aprobar leyes que protejan sus propios intereses. Más aún, señala Smith, en cualquier conflicto, los propietarios, al tener más activos, pueden aguantar más que los trabajadores.[1153] De manera que cuentan con múltiples ventajas: por su posición intrínseca, por sus activos y por las protecciones legales que se han dado a sí mismos.

Incluso cuando los propietarios no se asocian formalmente, señala Smith, «están siempre y en todos sitios en un tipo de asociación tácita, pero constante y uniforme, para no aumentar los salarios del trabajo» y, en ocasiones, «forman asociaciones particulares para hundir los salarios del trabajo». Estas actividades están realizadas normalmente con «el mayor silencio y secretismo». En las raras ocasiones en las que los trabajadores se organizan para contraatacar, sus actividades «son siempre enormemente conocidas» y a menudo se enfrentan a demandas de acciones legales para impedirlas o para castigarlas.[1154] Dos siglos antes de que, en el siglo XX, los conservadores y los empresarios estadounidenses y la Escuela de Chicago denunciasen la sindicación como una forma de

restricción sobre el comercio, Smith señaló que era mucho menos probable que los trabajadores pudiesen manipular el mercado a que lo hicieran los propietarios.

¿Podrían los salarios ser tan bajos como para que a los trabajadores les costase sobrevivir? En teoría no, porque en un sistema racional los trabajadores rechazarían unos salarios de hambre. Pero en la práctica a menudo no tienen alternativa. Los salarios a veces eran tan bajos que los hijos de los trabajadores se morían de hambre; la situación era tan mala —y tan común— que los trabajadores intentaban normalmente tener «al menos cuatro» hijos para que dos sobreviviesen. Los salarios también variaban de año en año sin una correspondencia con la variación de los precios, de manera que los trabajadores tenían años de abundancia y años de necesidad por razones que escapaban a su control, y en este último caso sus hijos morían.[1155]

Smith creía que muchos trabajadores estaban mejor en 1776 que antes, porque eran menores los costes de una «agradable y saludable variedad de comida».[1156] Señalaba que allí donde hay una alta demanda de trabajo, los salarios se incrementarán lo suficiente para que la mayoría de las familias puedan criar a sus hijos para que alcancen la edad adulta. De esta manera, el trabajo, no menos que otras mercancías, respondería a las fuerzas de la oferta y la demanda. «Es de esta forma como la demanda de hombres, como de cualquier otra mercancía, regula necesariamente la producción de hombres».[1157] Este análisis es realmente muy frío, porque lo que implica es que la mortalidad infantil es el resultado inevitable (y posiblemente aceptable) de la combinación de la oferta y la demanda. No obstante, Smith afirma rotundamente que los trabajadores tienen derecho a un estándar mínimo de decencia: «Ninguna sociedad puede florecer o ser feliz si la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables. Además, no es sino de justicia que aquellos que alimentan, visten y dan alojamiento a toda la sociedad deban tener una parte del producto de su propio trabajo para que ellos mismos puedan estar tolerablemente alimentados, vestidos y alojados».[1158] Por si los argumentos de justicia no resultan suficientemente persuasivos, Smith ofrece el argumento práctico de que unos trabajadores bien alimentados son unos trabajadores mejores.[1159] «Que los hombres en general trabajen mejor cuando están mal alimentados que cuando están bien alimentados, cuando están desanimados que cuando están contentos, cuando están frecuentemente enfermos que cuando gozan generalmente de buena salud no parece muy probable».[1160] Así que concluye que cuando una «*regulación, por consiguiente, está a favor del trabajador, siempre es justa y equitativa, pero a menudo es lo contrario cuando está a favor del propietario*».[1161]

Como resultado de estos pasajes, Smith era considerado un amigo de los pobres y en la década de 1790 sería citado por los defensores británicos de la regulación de un salario mínimo.[1162] El economista Amartya Sen concluye que una lectura completa de Smith nos revela a alguien que estaba «profundamente preocupado por la desigualdad y la pobreza que podían sobrevivir en una economía de mercado exitosa».[1163] El rechazo de Smith del mercantilismo y la defensa del libre mercado *no* era una defensa del empobrecimiento de los trabajadores ni un rechazo de la idea de que el gobierno pueda establecer estándares apropiados para los salarios. ¿Qué hace Stigler con todo ello? Lo omite.

La edición de Stigler de *La riqueza de las naciones* también desvirtúa un pasaje clave sobre los impuestos y la provisión de bienes públicos. En el libro V, Smith identifica cuatro ámbitos principales que las fuerzas del mercado podrían no gestionar adecuadamente: la defensa, la justicia, las obras públicas y las instituciones, y el «gasto para financiar la dignidad del soberano». Algunos de estos sectores pueden financiarse por sí mismos, por ejemplo mediante peajes para pagar los costes de construir y mantener las carreteras. Incluso los tribunales de justicia pueden, en cierta medida, ser financiados mediante tasas judiciales (aunque, como señala Smith, eso crea un riesgo significativo de corrupción). Pero hay límites concretos a la autofinanciación de estas actividades.

El ejemplo más claro —que incluso la mayoría de los libertarios aceptan— es el gasto asociado a un ejército permanente. Pero Smith argumenta que también los otros campos son «beneficiosos para toda la sociedad y, por tanto, sin que esto suponga ninguna injusticia, podrían ser sufragados por la contribución general de toda la sociedad».[1164] Su lista tampoco era exhaustiva; otras actividades que benefician a la sociedad en su conjunto podrían con toda justicia ser asumidas por los Gobiernos y pagadas por la población. Smith plantea varias formas de cubrir estos costes —entre ellas, rentas de las tierras públicas y servicios públicos que pueden recaudar ingresos propios, como correos— antes de recurrir a los impuestos. No se opone a los impuestos, pero articula cuatro principios o «máximas» sobre cómo deben aplicarse:[1165]

1. Los súbditos de cada Estado deberían contribuir a sostener el gobierno, tanto como sea posible, en proporción a sus respectivas capacidades.
2. El impuesto que cada individuo tenga que pagar debe ser cierto y no arbitrario. El tiempo del pago, la manera del pago, la cantidad a ser pagada deberían estar claros para el contribuyente y para cada persona.

3. Cada impuesto se debe recaudar en el momento o en la manera en la cual sea más probable que resulte conveniente para que el contribuyente lo pague.
4. Cada impuesto se debería planear de manera que extraiga de los bolsillos de la gente, o impida que entre en ellos, la menor suma posible más allá de lo que ingresa en el Tesoro público del Estado.

A continuación, Smith se extiende en un examen detallado de las diferentes políticas fiscales en Europa y otros lugares. Toda la argumentación, que abarca setenta páginas, indica que, aunque Smith no es precisamente un enamorado de los impuestos, no ha escrito, en absoluto, un tratado general en contra de los mismos y mucho menos una diatriba antiimpuestos. Para Smith, los impuestos son al mismo tiempo legítimos y necesarios, y únicamente quiere que se recauden de manera que no generen cargas indebidas o injustas.[1166]

Mientras el sistema fuese justo, transparente y previsible, a Smith no le suponía un problema que fuese *progresivo*. De hecho, creía que «un grado muy considerable de desigualdad […] no es ni de lejos tan malo como un pequeño grado de incertidumbre».[1167] En definitiva, toma lo que necesitas, pero no más, y hazlo de manera civilizada y congruente. No seas arbitrario, no hagas que el proceso sea humillante y en la medida de lo posible no gastes dinero en el propio sistema fiscal. A los lectores del siglo XXI que creen que Smith es todo lo opuesto a Marx podría sorprenderles saber que Smith sugiere que la forma apropiada de recaudar impuestos es que «todos los diferentes miembros contribuyan, en la medida de lo posible, en proporción a sus capacidades».[1168]

Stigler es más justo con el libro V de *La riqueza de las naciones* que con el libro II. Mientras que este último desaparece completamente, las 199 páginas del primero son resumidas en veintiséis. Stigler sigue el esquema de Smith fielmente, hasta que llega a los impuestos. Las partes en las que Smith describe las formas de financiación del gobierno distintas a los impuestos (como peajes en carreteras y puentes o beneficios de empresas públicas) se mantienen, pero Stigler elimina las partes donde Smith concluye que algunos impuestos están justificados. Y la defensa de Smith de los impuestos progresivos desaparece por completo. Un estudiante que leyese el resumen de Stigler fácilmente podría sacar la impresión de que Smith creía que *todos los gastos públicos legítimos podían y debían autofinanciarse*, y que *los impuestos no juegan ningún papel válido*.

Una vez más, hay que reconocer que un resumen tan breve como el de Stigler será el resultado de decisiones más o menos defendibles sobre qué dejar y qué quitar. Pero parece justo extraer la siguiente conclusión: Smith era un buen académico y un pensador astuto que tenía en cuenta las objeciones potenciales a

su teoría e incluso reconocía que algunas de estas objeciones tenían fundamento. Reconocía que el mercado por sí solo no podía cubrir todas las necesidades sociales, y proporcionaba marcos bien razonados para la regulación económica y los impuestos. Ese Smith no aparece en el libro de Stigler.[1169]

Probablemente, Stigler era muy consciente de estos argumentos, porque los había señalado su propio mentor, el economista Jacob Viner. En un artículo de 1927 con motivo del 150.º aniversario de *La riqueza de las naciones*, Viner había señalado que, en numerosas ocasiones, «Smith apoyaba restricciones gubernamentales a la iniciativa privada».[1170] Smith, continuaba Viner, no era «un defensor doctrinario del *laissez faire*». «Concebía toda una serie amplia y elástica de actividades que podía realizar el Gobierno, y estaba dispuesto a ampliarlas aún más si el Gobierno, al mejorar los estándares de la competencia, la honestidad y el espíritu público, demostraba que merecía asumir mayores responsabilidades».[1171] Viner incluso se preguntaba si Smith no socavaba su propio argumento «demostrando que el orden natural, cuando se deja a sus propios medios, opera, en buena medida, en contra, en lugar de a favor, del bienestar general».[1172]

Viner resuelve el problema interpretando *La riqueza de las naciones* como «un ataque específico a cierto tipo de actividad gubernamental» que actuaba contra la prosperidad nacional, como las restricciones al comercio y el sistema de aprendices que limitaban dónde y cómo había que trabajar. «El primer objetivo de Smith era poner fin a *estas* actividades del gobierno».[1173] No cabe duda de que Smith adoptó una presunción en contra de la regulación gubernamental, pero esa presunción podía ser cuestionada por una prueba contraria, como en el caso de las transgresiones de la banca y el de la injusticia salarial.

Incluso hay una excepción en el libro de Stigler que confirma la regla: la crítica de Smith a la regulación de las tasas escolares y los salarios de los profesores. Smith sentía claramente rencor hacia los académicos, porque en este debate su tono, normalmente moderado, y su pulcro estilo se vuelven bruscos e irritables.[1174] Smith se quejaba de que a los profesores no solo se les pagaba un salario fijo con independencia de la calidad de sus clases, sino que normalmente estaban protegidos de la competencia. «La rivalidad y emulación lleva a la excelencia», pero hay poco de ello en el campo de la educación, porque las escuelas actuaban como monopolios virtuales en sus regiones y los profesores ejercían esos monopolios en sus materias.[1175]

La mayoría de los profesores eran «indolentes» e «indiferentes», y asistían a las clases para «atender a sus alumnos» solamente el número de horas a las que están formalmente obligados. La universidad no está diseñada «en beneficio de

los estudiantes, sino para el interés o, lo que es más correcto, la comodidad de los profesores. Su objeto es, en todos los casos, mantener la autoridad del profesor y, tanto si es un negligente o cumple sus tareas como si no, obligar a los estudiantes a comportarse siempre ante él con la mayor diligencia y capacidad».[1176] Aquí Smith supone que la mayoría son perezosos y necesariamente serán tan «descuidados y despreocupados» como se lo «permita la autoridad».[1177]

Su solución al problema de la educación es introducir la competencia en el entorno educativo para poner de relieve y condenar los factores que vinculan a los estudiantes a determinadas universidades con independencia de la calidad de la educación que ofrecen, así como condenar las becas asociadas a universidades concretas. Los estudiantes deberían ser libres de ir adonde sea mejor para ellos y estudiar con el profesor que les parezca más estimulante. Más concretamente, Smith critica cualquier regulación que prohíba a los miembros de una universidad abandonarla e ir a cualquier otro sitio «sin tener que obtener primero la autorización de la que tienen intención de abandonar».[1178]

Los defensores de Smith podrían señalar que este tema en concreto no es especialmente central en la tesis global del libro, pero esa es precisamente la cuestión. Esta parte abrupta del libro, francamente periférica a las principales preocupaciones de Smith, Stigler la incluye. De hecho, la *única* aparición de la palabra *regulación* en la versión de Stigler de *La riqueza de las naciones* es bastante horrible: una regulación que hace a los estudiantes prisioneros de las instituciones académicas en las que estudian, atrapados en las clases con unos catedráticos aburridos y pretenciosos y sin forma de escapar.[1179] En resumen, Stigler incluye en su versión un debate que es periférico a la tesis principal de Smith, pero en el que se critica la regulación, mientras que elimina fragmentos mucho más importantes en los que Smith enmarca la regulación como potencialmente beneficiosa o incluso esencial.

El libro editado por Stigler fue publicado en una serie de grandes obras con poco o ningún contexto histórico. Pero resulta extraño que un académico conocido por su interés en la historia del pensamiento económico hiciese tan pocos esfuerzos —tanto en este libro como en otros— por situar a Smith en el ambiente intelectual de su época.[1180] Esto podría no ser casual, porque cuando se sitúa a Smith en su contexto no hay más remedio que reconocer que no era conservador, y ciertamente tampoco libertario.

Como ha señalado la historiadora Emma Rothschild, en su época Smith fue considerado un radical políticamente sedicioso, criticado por conservadores como Edmund Burke.[1181] Muchos académicos consideran que en el «otro» libro de

Adam Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, publicado en 1759, se sostiene que el egoísmo no es sino una parte de nuestro aparato instintivo; otra parte igualmente importante es nuestra capacidad para la empatía.[1182] La moralidad se enraíza en nuestra preocupación por los demás, que forma parte de nuestra naturaleza tanto como el egoísmo. Comprender la filosofía de Smith en su conjunto es comprender cómo, para comportarnos en sociedad, equilibramos el egoísmo en las actividades económicas con la moralidad.[1183] No obstante, esto es precisamente lo que Stigler y sus colegas del Proyecto del Libre Mercado eran incapaces de hacer —o se negaban a ello—. Tampoco explicaban por qué Smith había pasado de ser denigrado por los conservadores a ser beatificado.

Amartya Sen ofrece la que quizá sea la mejor prueba de que Smith no era el ideólogo que la Escuela de Chicago pretendía que fuera. Sen señala que, unos años antes de que Smith muriera, el filósofo Jeremy Bentham se quejó de que ¡Smith había sido incapaz de apreciar *los beneficios de los mercados*! (entre otras críticas, Bentham destacó la argumentación de Smith respecto a la regulación bancaria).[1184] El economista Craig Freedman ha concluido sencillamente que Stigler «redujo el pensamiento económico de Smith para que encajase en una pauta similar a sus propios puntos de vista».[1185]

Stigler no estaba solo en hacer de Smith «un portavoz de las virtudes puras del mercado». Según Sen, la transformación de Smith en «campeón sin complicaciones de un capitalismo puro de mercado» ya estaba en marcha en el siglo XIX.[1186] Pero sería en el siglo XX cuando fue «canonizado», y en ello la Escuela de Chicago —financiada por Luhnow y el Fondo Volker— jugó un papel central.[1187]

En 1935, Henry Simons, en pleno ataque contra el New Deal, había afirmado que su generación necesitaba, más que ninguna otra cosa, «especialmente el llamado Brain Trust»,[1188] entender a Adam Smith.[1189] Dos décadas más tarde, George Stigler facilitaría la lectura de Smith, pero dificultaría su comprensión. El lector del Smith de Stigler no entendería la preocupación de Smith por aquellos cuyos intereses no eran atendidos por el mercado, su discusión sobre la necesidad de regulación del egoísmo, la promoción del bien común ni el espacio bastante amplio que Smith otorgaba a la actividad gubernamental. Lo que el lector obtendría sería una versión de cartón piedra de Adam Smith según la cual todo puede dejarse en manos del egoísmo y el gobierno no juega ningún papel útil.

¿Cuál fue el impacto de la versión de Stigler del libro de Adam Smith? Probablemente *enorme*. La colección Clásicos Croft publicó su resumen en una edición pequeña y barata dirigida a la docencia. Un gran número de estudiantes y profesores estadounidenses probablemente conocieron la obra de Smith a través

de la versión de Stigler. Y aquellos estudiantes que solo leyeron esta versión de Smith nunca llegarían a saber que el autor escocés ofrecía —una vez más, en palabras de Sen— «un argumento equilibrado sobre los fundamentos de una sociedad a través de múltiples instituciones en las cuales el mercado juega una parte, pero sin ser hostil al papel importante de otras instituciones, incluidas las del Estado».[1190] Quizá sea más importante para los conservadores (en realidad para todo el mundo) que no llegarían a saber que Smith literalmente había ofrecido una solución al problema que descolocaba a Hayek y que se encuentra en la raíz de todas las cuestiones relacionadas con el gobierno democrático: cómo decidir cuándo se permiten las limitaciones de la libertad y cuándo no.[1191]

Según los acuerdos del Proyecto del Libre Mercado, Aaron Director se encargaría de producir el *Camino de servidumbre* estadounidense. Nunca lo haría.[1192] Tampoco Hayek, que se dedicaría a escribir sobre otras cuestiones y que en 1962 volvería a Europa. Director encabezó otra iniciativa: el Proyecto Antimonopolio. El nombre era equívoco, porque su objetivo era más bien oponerse a las medidas antimonopolio, ya que Director y sus estudiantes negaban la necesidad de una regulación antimonopolio. Descartando cualquier otra posibilidad o consideración, partían de la premisa de que «la estructura existente es la estructura eficaz».[1193] Los argumentos de Director jugarían un papel principal no solo en la defensa de la desregulación de monopolios como las líneas aéreas y las telecomunicaciones en las décadas de 1970 y 1980, sino en debilitar la aplicación de las leyes antimonopolio en Estados Unidos.

Como estudiante de grado en Yale, Director había llegado a la conclusión de que el «público» era demasiado estúpido como para tomar buenas decisiones, una creencia que compartía con Rose Wilder Lane, J. Howard Pew y otros conservadores antidemocráticos. Pero, a diferencia de ellos, Director se convertiría en un economista con un alto grado de formación capaz de combinar su orientación antidemocrática con una defensa sofisticada de los mercados como un espacio de toma de decisiones mejor que las urnas electorales. Esta visión influiría enormemente en George Stigler y Milton Friedman. En 1953, Director asumió la dirección del Proyecto Antimonopolio, que continuaría hasta 1957. Su compromiso con los ideales del libre mercado era tan absoluto que los estudiantes lo describían como una fe religiosa y cuando los persuadía experimentaban algo parecido a una conversión religiosa.[1194]

El historiador Dieter Plehwe considera que el enfoque del Proyecto Antimonopolio se puede resumir en la idea de que «las corporaciones no pueden hacer nada mal». Quizá eso sea ir demasiado lejos, pero Plehwe tiene razón en

destacar que, a pesar de toda su glorificación del capitalismo y la competencia, la Escuela de Chicago era extrañamente proclive al monopolio privado. Y como él sugiere, los escritos del Proyecto Antimonopolio a menudo se pueden leer como una apología de la Norteamérica corporativa.

Por definición, un monopolio es contrario a la competencia, y a finales del siglo XIX y comienzos del XX se pensaba normalmente que los monopolios suponían una amenaza a la democracia, además de al capitalismo. Ese fue uno de los motivos más importantes para aprobar las leyes antimonopolio Sherman y Clayton, en 1890 y 1914 respectivamente. Pero los miembros del Proyecto Antimonopolio, especialmente Friedman y Director, generalmente veían «el monopolio privado no regulado como un fenómeno relativamente benigno». Estos hombres realizaban graves advertencias sobre los riesgos del poder público concentrado en «el Estado», pero estaban completamente cómodos con la concentración del poder privado en las corporaciones.[1195] Su razonamiento era que solo hay un Gobierno federal, pero hay muchas corporaciones, de manera que nunca habrá una sola corporación que reúna el poder singular que tiene el Gobierno. O eso es lo que afirmaban. Pero ¿de dónde sacaban la prueba que respaldara esa afirmación? Ciertamente, no de la historia de Estados Unidos. Quizá es por ese motivo que los economistas de Chicago la tergiversaron repetidamente.

El más famoso estudiante de Director era Robert Bork, que en la actualidad es conocido sobre todo porque el Senado de Estados Unidos rechazó su candidatura, presentada por Ronald Reagan en 1987, para que reemplazara a Lewis Powell, un juez del Tribunal Supremo que se había jubilado recientemente (el puesto finalmente lo ocupó Anthony Kennedy). Sin embargo, Bork realmente debería ser recordado por el papel que desempeñó para socavar la estructura de la jurisprudencia estadounidense antimonopolio.[1196]

Bork estudió en Chicago con Director, y ambos participarían en 1964 en la campaña como candidato a presidente del archiconservador Barry Goldwater.[1197] Más tarde, Bork dio clases en la Escuela de Derecho de Yale, ejerció como fiscal general con Richard Nixon y después como el director de estudios jurídicos en el Instituto de la Empresa Americana, antes de ser nombrado por Ronald Reagan como juez federal en 1982. Durante la crisis del Watergate, Bork ejerció también brevemente como fiscal general en funciones de Estados Unidos. Dos superiores suyos dimitieron antes que despedir al fiscal especial Archibald Cox, pero entonces Bork lo despidió. Bork afirmó que, como agradecimiento, Nixon le prometió su nominación al Tribunal Supremo. No tuvo oportunidad, pero cuando Reagan pudo lo nominó.[1198] Aunque las polémicas audiencias de confirmación

se centraron en la posición de Bork según la cual la Constitución no reconocía ningún derecho a la privacidad, lo cierto es que la carrera de Bork se había construido más bien en base a sus ideas en contra de la aplicación de la legislación antimonopolio, que había desarrollado bajo la égida de Director.

Tanto la economía clásica como la neoclásica veían la competencia como un aspecto central para el funcionamiento de los mercados. Director y Bork se apartaron radicalmente de esa postura. Por analogía con la teoría de la selección natural de Darwin, Director argumentaba que los monopolios a menudo eran el resultado natural de la competencia, donde la «mejor» empresa era la que sobrevivía. Por tanto, los intentos del gobierno de romper los monopolios eran una forma de deshacer lo que la competencia había creado. Era un error pensar que la existencia de un monopolio demostraba que algo había ido mal. Bork remacharía este argumento sugiriendo que lo que realmente importaba no era la competencia, sino *el precio*. Mientras los precios fuesen bajos, no importaba cómo se llegaba a ellos.[1199]

Esto se conocería como el «estándar de bienestar del consumidor», aunque el término es equívoco, porque los precios no son lo único que les importa a los consumidores, y el término no aparece por ningún lado en ningún estatuto antimonopolio.[1200] Bork llegó a esta idea tergiversando (o al menos malinterpretando) la historia de los estatutos antimonopolio del país e ignorando las motivaciones que hay detrás de su aprobación: la concentración del poder corporativo. En una revisión de 1966 publicada por el *Journal of Law and Economics* de la Universidad de Chicago, Bork argumentaba que la Ley Sherman Antimonopolio tenía como objetivo solamente fomentar unos precios más bajos para los consumidores.[1201] Bork era un jurista brillante y el artículo estaba bien escrito e inteligentemente argumentado. De hecho, era tan brillante que mucha gente se lo creyó, aunque era falso.[1202]

Poco más de un año antes, el gran historiador estadounidense Richard Hofstadter había revisado esta historia y recordaba a sus lectores que el Congreso había aprobado la Ley Sherman Antimonopolio con tres objetivos: primero, un objetivo económico de fomentar la competencia; segundo, un objetivo político «para bloquear la acumulación privada de poder y proteger al gobierno democrático»; y tercero, un objetivo social que se basaba en la convicción de que la competencia fortalecía el carácter moral.[1203] El promotor de la ley, el senador republicano John Sherman, de Ohio, se había mostrado muy claro en todos estos puntos. Aunque el Senado era un organismo conservador, señalaba Sherman, «siempre ha estado dispuesto a preservar no solamente los derechos del pueblo en el sentido más amplio, sino también los derechos de los individuos contra *el*

poder y la riqueza de las corporaciones».[1204] Sherman siguió desarrollando su argumento: «A la opinión pública le preocupan problemas que pueden perturbar el orden social, y entre ellos ninguno es más amenazador que la desigualdad de condición, de riqueza y de oportunidades que han crecido en una sola generación como consecuencia de la concentración del capital en vastas combinaciones para controlar la producción y el comercio y destruir la competencia».[1205] Estas concentraciones de poder amenazaban con atribuirse unos privilegios regios que socavaban las bases mismas de la democracia. En palabras de Sherman, «si no admitimos un rey como poder político, no deberíamos admitir un rey que gobierne la producción, el transporte ni la venta de cualquier necesidad de la vida».[1206] No era este un argumento teórico; la concentración del poder privado se había convertido en una amenaza a los valores, la democracia y la forma de vida estadounidenses —por no mencionar al capitalismo mismo—.[1207] El Congreso utilizó su poder legislativo para combatir el crecimiento de un poder privado corrosivo. La resultante Ley Sherman Antimonopolio otorgó poder al Gobierno federal para combatir la concentración de poder privado.

En los primeros años, las interpretaciones judiciales de esta ley llevaron a que se emplease fundamentalmente en contra de los sindicatos —lo que claramente no era la intención de Sherman—, pero eso cambió con la administración de Theodore Roosevelt, contraria a los monopolios, y la aprobación en 1914 de la Ley Clayton Antimonopolio, que especificó con más detalle qué tipo de actividades ilegales se cuestionaban. También en 1914 se creó la Comisión Federal de Comercio, autorizada a investigar, identificar y prohibir prácticas contrarias a la competencia.

La intención de estas leyes era clara: evitar que las corporaciones u otros grupos privados socavasen el capitalismo limitando la competencia, pero también, significativamente, evitar que socavasen la democracia. Tal como señala el jurista Timothy Wu, «la oposición a los monopolios representó una decisión democrática con respecto a la estructura económica y al control del poder político y económico de esos monopolios».[1208]

Con Teddy Roosevelt y su sucesor, William Howard Taft, el Gobierno federal demandó a varias corporaciones, la más famosa de las cuales fue la Standard Oil. Pero unas pocas décadas después la Escuela de Chicago tergiversaba la historia y argumentaba que el poder estatal era la amenaza real tanto para la democracia como para el capitalismo. Sus argumentos a este respecto se basaban en parte en su insistencia en que los monopolios no eran necesariamente malos. Milton Friedman argumentaría que «la gran amenaza a la libertad es la concentración del poder», pero no todas las formas de concentración del poder le alarmaban

igualmente. Como Director, estaba especialmente preocupado por el poder estatal, pero se encontraba llamativamente cómodo con el poder corporativo.[1209] Friedman era displicente con los monopolios, y los consideraba meras «imperfecciones» del mercado, normalmente mejores que las posibles alternativas. Cuando surgían los monopolios, no pensaba que fueran producto de fraudes corporativos, la corrupción o la avaricia, sino de un mal gobierno corporativo.[1210] Friedman era complaciente con respecto al poder corporativo, si no proclive al mismo. Bork seguiría su ejemplo.

Ignorando la historia real de la legislación antimonopolio, Bork evitó cualquier consideración hacia las desigualdades, el poder privado y la defensa de la democracia, y contó una historia en la que el Congreso se había limitado a atender las demandas de «bienestar de los consumidores», definidas únicamente en términos de precios a corto plazo. Citamos una vez más a Wu: «El ataque de Robert Bork a las leyes antimonopolio era realmente una reencarnación del *laissez faire* […] venerando ligeramente menos a los monopolios, pero en general con los mismos resultados».[1211] Le correspondería a Milton Friedman completar la reencarnación.

[1096] Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom: Text and Documents*, prefacio e introducción de Bruce Caldwell, Chicago: University of Chicago Press, 2003, p. 99.

[1097] Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade Against the New Deal*, Nueva York: W. W. Norton, 2010, p. 41.

[1098] *Ibid.*, p. 29 (las cursivas son nuestras). Véase también George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in America since 1945*, ed. 30.º aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 2006.

[1099] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 29 (las cursivas son nuestras).

[1100] Gregory Teddy Eow, «Fighting a New Deal: Intellectual Origins of the Reagan Revolution, 1932–1952» (tesis doctoral), Rice University, 2007, p. 9, lo cuenta de la siguiente manera: «Sin embargo, una mirada más detallada a los orígenes de la Escuela de Chicago revela que fue más el activismo político que el progreso académico lo que llevó en un primer momento a la creación de esta escuela de pensamiento».

[1101] Nash, *Conservative Intellectual Movement*, p. 11.

[1102] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 31.

[1103] *Ibid.*, p. 30.

[1104] En realidad había dos inconvenientes. Phillips-Fein señala en *Invisible Hands*, p. 43, que Crane tenía algunas reservas: temía que Hayek, al ser judío, compartiese la característica simpatía judía por el colectivismo y que estuviese demasiado dispuesto a llegar a compromisos en cuestiones como el salario mínimo. Pero después se enteraría de

que Hayek no era judío y las otras preocupaciones evidentemente disminuyeron.

[1105] *Ibid.*, pp. 40-52, la cita en p. 42.

[1106] Robert van Horn y Philip Mirowski, «The Rise of the Chicago School of Economics and the Birth of Neoliberalism», *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 141.

[1107] *Ibid.*, pp. 149-150.

[1108] *Ibid.*, p. 150. Caldwell concluye que la semilla de la Escuela de Economía de Chicago se plantó durante la gira promocional del libro de Hayek en 1945. Esto depende de cómo se defina la Escuela de Chicago, porque Knight, Simons y Viner ya estaban allí, y Milton Friedman, Aaron Director y Rose Friedman (por entonces, Rose Director). Es cierto que bajo la influencia de Luhnow, la Escuela de Chicago tomó una deriva más doctrinaria y abiertamente política.

[1109] Bruce Caldwell, introducción a Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom: Text and Documents*, prefacio e introducción de Bruce Caldwell, Chicago: University of Chicago Press, 2013, p. 20.

[1110] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 141.

[1111] Sobre Simons, véase «Biographical Note», Guide to the Henry C. Simons Papers 1925-1972, Biblioteca de la Universidad de Chicago, consultado el 6 de abril de 2021, https://www.lib.uchicago.edu/e/src/findingaids/view.php?eadid=ICU.SPCL.SIMONS. Simons compartía la sombría visión de Knight sobre el New Deal, pero —en contraste con la hipocresía de muchos de sus colegas— a Simons le preocupaba toda forma de concentración del poder, incluyendo las corporaciones y las organizaciones empresariales, así como los grandes sindicatos y los monopolios (véanse Van Horn y Mirowski, «Rise», pp. 142-143; y Eow, «Fighting a New Deal», pp. 76-78). También reconocía que el *laissez faire* no significaba «inactividad gubernamental», sino que el gobierno tenía que proteger y sostener la competencia, y aceptaba que la redistribución de la renta en algunas ocasiones podría estar justificada (Eow, pp. 76, 79). El tono de Simons, no obstante, por regla general era sorprendentemente destemplado. Véase, por ejemplo, Henry C. Simons, *A Positive Program for Laissez Faire: Some Proposals for a Liberal Economic Policy*, Public Policy Pamphlet n.º 15, Chicago: University of Chicago Press, 1934, pp. 14-16, que Eow caracterizó como «una polémica sin tapujos». En 1936, Simons insistía en que las únicas opciones eran «un sistema competitivo o un colectivismo autoritario» (Eow, p. 84).

[1112] Eow, «Fighting a New Deal», pp. 96-98.

[1113] *Ibid.*, p. 99, señala que al principio la Universidad de Chicago no estaba muy convencida con la idea de crear un centro de pensamiento abiertamente político y partidista. Por qué aceptó la segunda vez —ya fuese por el dinero de Luhnow o por la idea de situarlo en la Escuela de Derecho— no está claro.

[1114] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 165, citando a John Nef, *Search for Meaning:*

The Autobiography of a Nonconformist, Washington D. C.: Public Affairs Press, 1973.

[1115] *Ibid.*, p. 151.

[1116] Lanny Ebenstein, *Chicagonomics: The Evolution of Chicago Free Market Economics*, Nueva York: St. Martin's Press, 2015, p. 76.

[1117] Henry Simons, citado en *ibid.*, p. 145. Eow, «Fighting a New Deal», señala que en Harvard Joseph Schumpeter continuó defendiendo el *laissez faire*, pero que estaba cada vez más aislado. «De hecho, el triunfo de la idea de la planificación económica era tan pronunciado en la década de 1930 que el historiador Sidney Fine identificó ese período como el final de la batalla de cincuenta años entre los defensores del *laissez faire* y los del estado de bienestar» (p. 8). El anuncio por parte de Fine de la muerte del *laissez faire* fue prematuro.

[1118] Robert van Horn, «Henry Simons's Death», *History of Political Economy,* 46, n.º 3, septiembre de 2014, p. 529.

[1119] Cowles Foundation for Research in Economics, «About Us», consultado el 6 de abril de 2021, https://cowles.yale.edu/about. Sobre la Comisión Cowles, véanse Ebenstein, *Chicagonomics*, cap. 6; y Michael A. Bernstein, *A Perilous Progress: Economist and Public Purpose in Twentieth-Century America*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001, pp. 95-100.

[1120] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 164.

[1121] *Ibid.*

[1122] Eow, «Fighting for a New Deal», p. 99.

[1123] Esto sembraría la semilla de lo que llegaría a ser el programa de Derecho y Economía (véase Steven G. Medema, «Chicago Law and Economics», *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics,* Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar Publishing, 2010, pp. 160-174). Entre sus miembros más destacados estaban Richard Posner, Ronald H. Coase y Gary Becker. Los tres eran defensores incondicionales del poder del libre mercado y críticos de la regulación gubernamental (aunque en años posteriores Posner se tomaría más en serio el problema de los fallos del mercado). Especialmente importante para los objetivos de este libro es Coase, que intentó refutar el argumento de Pigou. Basándose en Friedman, Coase se centró en los riesgos para los derechos de propiedad que se derivaban del enfoque de Pigou y argumentó que un impuesto sobre la contaminación «desvía la atención de esos otros cambios en el sistema que están inevitablemente asociados con la medida correctiva, cambios que podrían perfectamente producir más daño que la deficiencia original» (R. H. Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, 3, octubre de 1960, pp. 1-44, la cita en p. 43).

[1124] Van Horn señala que en una de las primeras discusiones Aaron Director sugirió que debían tratar los beneficios y los límites del libre mercado, pero estaba claro que Luhnow no estaba interesado en estos últimos. Véase Van Horn, «Henry Simons's Death», p. 529.

[1125] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 152.

[1126] *Ibid.*

[1127] En años posteriores, George Stigler señalaría que la historia de la economía era la «última área de investigación de la economía no subvencionada». Sin embargo, no mostró ningún interés en examinar cómo las fuentes de esos subsidios influían en el trabajo realizado (véase Nathan Rosenberg, «Adam Smith's Best Friend», *Journal of Political Economy,* 101, n.º 5, octubre de 1993, p. 833).

[1128] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 146.

[1129] *Ibid.*, pp. 152-153.

[1130] *Ibid.*, p. 154.

[1131] Sobre la reunión de Luhnow con Hutchins, véase *ibid.*, p. 165. Sobre la relación de este revés con la muerte de Henry Simons, véase Van Horn, «Henry Simon's Death».

[1132] Howard S. Miller, *Dollars for Research: Science and Its Patrons in Nineteenth-Century America*, Seattle: University of Washington Press, 1970. En algunos campos, la financiación también provenía de organismos públicos, como por ejemplo servicios geológicos estatales que financiaban investigaciones de geólogos académicos o servicios estatales de salud pública.

[1133] Dieter Plehwe señala que los neoliberales frecuentemente se ven a sí mismos como «independientes» si no aceptan dinero del Estado, pero, sin embargo, no tienen problemas en aceptar dinero de patrocinadores privados con agendas políticas explícitas (Dieter Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, pp. 31-32). La lógica es que el Estado es todopoderoso —o al menos lo es potencialmente—, mientras que los empresarios son un grupo diverso con intereses diversos y por ello no pueden —o no es probable que lo hagan— trabajar con el tipo de objetivo singular que mueve a los Gobiernos. Esta idea es cuestionada por lo que contamos en este libro, así como por la desorganización y las luchas internas de la mayor parte de los Gobiernos. Plehwe también señala que la Escuela de Chicago violó grotescamente la obsesión de Hayek y la Sociedad del Monte Pèlerin (SMP) con el imperio de la ley cuando empezó a argumentar la teoría de la interpretación económica de la ley, según la cual los jueces aplican una regla de «razón económica». Este era el tipo de discreción subjetiva que el ideario original de la Sociedad del Monte Pèlerin aprobaba. Sobre la influencia de la «regla de la razón» de la Escuela de Chicago en la aplicación (o no aplicación) de las leyes antimonopolio, véase Sam J. Ervin y Clark Ramsey, *The Role of the Supreme Court: Policymaker or Adjudicator?*, Washington, D. C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1970.

[1134] Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 21; Van Horn y Mirowski, «The Rise of the Chicago School of Economics», *The Road from Mont Pèlerin*, pp. 158-163.

[1135] Caldwell, introducción a *The Road to Serfdom*, p. 20.

[1136] Sobre la contratación de George Stigler, véase Binyamin Appelbaum, *The*

Economist' Hour: False Prophets, Free Market, and the Fracture of Society, Nueva York: Little, Brown, 2019, p. 140.

[1137] Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin,* p. 29.

[1138] F. A. Hayek, citado en Caldwell, introducción a Hayek, *The Road to Serfdom*, p. 20. La Escuela de Chicago también se volvería más contraria a los sindicatos que la mayoría de los neoliberales europeos (Plehwe, introducción a *The Road from Mont Pèlerin*, p. 30). Dadas las fuertes actitudes antisindicales de Crane, Luhnow y sus aliados —y la forma en la que insistían en que los sindicatos eran una forma de monopolio no distinto de un ferrocarril o una empresa de servicios públicos—, parece razonable concluir que su influencia jugó algún papel en el antisindicalismo de la Escuela.

[1139] Para más información, véanse Ebenstein, *Chicagonomics*; Appelbaum, *Economist' Hour*; y Daniel Stedman Jones, *Masters of the Universe: Hayek, Friedman, and the Birth of Neoliberal Politics,* Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2012.

[1140] The Nobel Prize, «George J. Stigler: Facts», 1 de mayo de 2021, https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1982/stigler/facts/.

[1141] En 1966 se publicó una edición facsímil en dos volúmenes de quinientas páginas cada uno: Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Nueva York: Augustus M. Kelley, 1966.

[1142] Smith, *Wealth*, libro 1, cap. 2, pp. 21-22.

[1143] Smith, *Wealth*, p. 250 (las cursivas son nuestras). Este pasaje es particularmente significativo, porque es uno de los pocos casos en los que Smith usa el término *restricción* en un contexto positivo; la mayor parte de sus discusiones de las restricciones, por ejemplo en el contexto del mercantilismo en el libro 4, son críticas. Véase especialmente el libro 4, cap. 3, donde discute lo «absurdo» de las restricciones mercantilistas sobre el comercio. Agradecemos a Ronald F. Hoffman, antiguo jefe de personal del Consejo de Asesores Económicos con el presidente Nixon, por llamar nuestra atención con respecto a este pasaje. Se debate también en Tahany Naggar, «Adam Smith's Laissez Faire», *Journal of Political Economy,* 35, n.º 2, abril de 1927, pp. 224-225.

[1144] Smith, *Wealth*, p. 224. Este pasaje lo cita también Amartya Sen para argumentar que Smith enfatizaba la necesidad de virtudes distintas del interés propio para que la economía de mercado funcionase, o la sociedad en su conjunto. Véase Amartya Sen, «Uses and Abuses of Adam Smith», *History of Political Economy*, 43, n.º 2, verano de 2011, p. 266.

[1145] Smith, *Wealth*, p. 229.

[1146] *Ibid.*, pp. 228-230.

[1147] *Ibid.*, pp. 233-234.

[1148] *Ibid.*, p. 247.

[1149] *Ibid.*, pp. 248-249.

[1150] *Ibid.*, p. 250.

[1151] Sen, «Abuses», p. 259. Sen considera que Smith estaba impresionado por el

poder y el dinamismo de los mercados y ofrece un análisis convincente de «cómo ese dinamismo» funcionaba, pero que eso está lejos de ser una visión de los mercados como algo global y no hay nada en Smith que indique que creyese en la autosuficiencia de la economía de mercado.

[1152] Viner, «Adam Smith», p. 227.

[1153] Smith, *Wealth*, p. 61.

[1154] *Ibid.*, p. 62.

[1155] Sobre las variaciones de los salarios, véase *ibid.*, pp. 86-101.

[1156] Adam Smith, citado en Emma Rothschild, «Adam Smith and Conservative Economics», *Economic Historical Review,* 45, n.º 1, 1992, pp. 74-96; Smith, *Wealth*, p. 70. Véase también Jules Steinberg, *«To Be Themselves Tolerably Well Fed, Cloathed, and Lodged»: Liberalism, The Humanization of Labor, and Adam Smith's Protests Against the Injustice of Working Class Poverty and Misery,* St. Petersburg, Florida: BookLocker.Com Inc., 2019.

[1157] Smith, *Wealth*, p. 71.

[1158] Adam Smith, citado en Rothschild, «Adam Smith»; Smith, *Wealth*, p. 70. Véase también Steinberg, *«To Be Themselves».* Este pasaje nos recuerda algo importante, también destacado por Sen: que aunque el capitalismo estaba en su infancia en 1776, muchos de sus fallos ya eran manifiestos. «Incluso para Adam Smith […] las enormes limitaciones de confiar únicamente en la economía de mercado y en el motivo del beneficio eran absolutamente claras» (Sen, «Abuses», p. 260). Sen ve en esta explicación la razón por la cual Marx admiraba a Smith y vilipendiaba a John Stuart Mill. Dennis C. Rasmussen argumenta que Smith veía la sociedad comercial como la mejor de un menú de malas opciones. Véase Rasmussen, *The Problems and Promise of Commercial Society: Adam Smith's Response to Rousseau*, University Park, Pensilvania: Penn State University Press, 2008.

[1159] Smith, *Wealth*, p. 73.

[1160] *Ibid.*, pp. 73-74.

[1161] Adam Smith, citado en Sen, «Abuses», p. 262. Sen destaca que Smith creía que el egoísmo era un motivador poderoso y útil de la actividad económica, pero de ninguna manera pensaba que fuese la única motivación válida —o incluso la única existente— de la acción humana, como han insistido de manera sorprendente muchos libertarios recientes.

[1162] Rothschild, «Adam Smith», p. 84.

[1163] Sen, «Abuses», p. 262.

[1164] *Ibid.*, p. 625.

[1165] *Ibid.*, pp. 634-635.

[1166] Por ejemplo, Michael Huemer, «Is Taxation Theft?», Libertarianism.org, consultado el 7 de abril de 2021, https://www.libertarianism.org/columns/is-taxation-theft.

[1167] Smith, *Wealth*, p. 634.

[1168] *Ibid.*, p. 625. No somos especialistas en Marx, pero el lenguaje es tan parecido que parece razonable plantearse si Marx sacó su famosa frase («de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades») de Smith.

[1169] La visión selectiva de Stigler no es menos evidente en su actitud hacia la raza. En 1962 escribió un sorprendente artículo en el que culpaba a los afroamericanos de su situación. Incluía el siguiente fragmento: «El chico negro es excluido de muchas ocupaciones por las distintas barreras que puede alzar el prejuicio […]. Pero es excluido de más ocupaciones por su propia inferioridad como trabajador […]. Considérese al negro como vecino. Es frecuentemente rechazado y evitado por el hombre blanco […] porque la familia negra es, por lo regular, un grupo de vagos de moral relajada que traen con su presencia un rápido aumento del crimen y el vandalismo». Stigler sostenía que diversas experiencias de judíos y negros demostraban que el problema de estos últimos la mayoría de las veces era culpa suya (George Stigler, «The Problem of the Negro», *New Guard,* 1960, reimpreso, https://www.bradford-delong.com/2019/05/weekend-reading-george-stigler-in-1962-on-the-problem-of-the-negro.html). Las posibles refutaciones de esta postura son numerosas. Una obvia es la matanza de Tulsa de 1921; otra es la expulsión de propietarios de viviendas y empresarios negros y la confiscación de sus propiedades en Manhattan Beach (California). Véase Jacey Fortin, «This Black Family Ran a Thriving Beach Resort 100 Years Ago. They Want Their Land Back», *New York Times*, 11 de marzo de 2021. Este es un ejemplo de lo que el sociólogo Woody Doane define como la tendencia de las clases privilegiadas a apoyar «un marco interpretativo en el que las explicaciones de los blancos sobre la desigualdad se centran en características culturales (por ejemplo, motivación, valores) de los grupos subordinados […]. Políticamente, esta culpabilización de los grupos subordinados por su más humilde posición económica sirve para neutralizar las demandas de iniciativas antidiscriminación o a favor de la redistribución de recursos» (citado en Charles W. Mills, «White Ignorance», *Agnotology: The Making and Unmaking of Ignorance*, ed. de Robert N. Proctor y Londa Schiebinger, Stanford, California: Stanford University Press, 2008, pp. 230-249).

[1170] Viner, «Adam Smith», p. 228.

[1171] *Ibid.*, p. 231, también citado en Naggar, «Adam Smith's Laissez Faire», p. 37.

[1172] Viner, «Adam Smith», p. 218.

[1173] *Ibid.*, p. 218 (las cursivas son del original). Viner también señala que, por momentos, Smith parece sugerir que el gobierno es parte del orden natural y no una distorsión del mismo; ¡una idea que sus admiradores posteriores rechazaban rotundamente!

[1174] La hostilidad de Smith a los catedráticos de Oxford podría estar relacionada con su hostilidad a la religión establecida, dado que todas las universidades de su época eran instituciones eclesiásticas (acerca de las opiniones de Smith sobre la religión establecida, véase Rothschild, «Adam Smith», p. 91). O bien se puede deber simplemente a que

estuvo enfermo y fue infeliz en su época de Oxford (véase John Rae, *Life of Adam Smith*, Nueva York: Macmillan, 1895).

[1175] George J. Stigler, *Selections from The Wealth of Nations Smith*, Wheeling, Illinois: Harlan Davidson Inc., 1957, pp. 108-109.

[1176] *Ibid.*, p. 113.

[1177] *Ibid.*, p. 110.

[1178] Hay, por supuesto, una solución regulatoria a esto que Smith insinúa: el Estado puede obligar a la homologación de los títulos y la movilidad de las becas.

[1179] Una búsqueda en Google Books revela más usos del verbo *regulate* (regular), pero ningún otro del término *regulation* (regulación). Consultado el 7 de abril de 2020, https://www.google.com/books/edition/Selections_from_The_Wealth_of_Nations/hPNjBAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&bsq=regulation.

[1180] Rosenberg, «Adam Smith's Best Friend»; Sherwin Rosen, «George J. Stigler and the Industrial Organization of Economic Thought», *Journal of Political Economy,* 101, n.º 5, octubre de 1993, pp. 809-817.

[1181] Rothschild, «Adam Smith».

[1182] Para un excelente resumen corto, véase Instituto Adam Smith, «The Theory of Moral Sentiments».

[1183] Sen destaca que para Smith el mercado era una importante institución social, pero en absoluto la única. Instituciones no mercantiles jugaban un papel crucial en proporcionar bienes públicos, mientras que el Estado juega un papel único en la regulación de los mercados allí donde es necesario. Véase Sen, «Abuses», pp. 258-259.

[1184] *Ibid.*, p. 258.

[1185] Craig Freedman, «Was George Stigler Adam Smith's Best Friend? Studying the History of Economic Thought», *Journal of the History of Economic Thought,* 29, n.º 2, junio de 2007, p. 173.

[1186] Sen, «Abuses», p. 258.

[1187] *Ibid.*

[1188] El Brain Trust (Cártel del Cerebro) es el grupo de prestigiosos economistas, académicos y abogados que asesoró al presidente Franklin Delano Roosevelt en el New Deal. (*N. del E.*).

[1189] Eow, «Fighting a New Deal», p. 83.

[1190] Sen, «Abuses», p. 258.

[1191] Se podría ir incluso más allá. Smith no nos dice cómo definir la seguridad ni reflexiona sobre lo pequeña que tiene que ser una minoría para que esté justificado poner un límite a su libertad en beneficio de otros. Tampoco anticipa, y mucho menos soluciona, el problema de qué hacer cuando las acciones de la generación actual amenazan el futuro. Pero estas cuestiones no las podían plantear los estudiantes que leyesen el Smith de Stigler, porque no podrían saber que Smith aceptaba la necesidad de vulneraciones de la libertad.

[1192] De hecho, como señalan Van Horn y Mirowski, para ser capitalistas, ¡estos hombres eran de lo más relajados en lo referido a sus obligaciones contractuales! Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 166.

[1193] John McGee, citado en Tim Wu, *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age*, ed. ilustrada, Nueva York: Columbia Global Reports, 2018, p. 85. Esto se denomina en ocasiones «hipótesis del mercado eficiente». Para una discusión crítica, véase Harvey Cox, *The Market as God,* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016, p. 29.

[1194] Edmund W. Kitch, «The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970», *Journal of Law and Economics*, 26, n.º 1, 1983, p. 183.

[1195] Tal como diría posteriormente Friedman, «un liberal teme fundamentalmente la concentración de poder» (Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press, 1962 [trad. cast.: *Capitalismo y libertad*, Deusto, 2022]). Pero la Escuela de Chicago no temía la concentración del poder privado, solo del poder público.

[1196] Para un debate reciente sobre Bork y su papel en debilitar la aplicación de la legislación antimonopolio, véase Appelbaum, *Economist' Hour*, pp. 149-154. Appelbaum está de acuerdo en que la teoría de Bork requería que se reescribiera la historia. Acertadamente, define la posición de Bork como «promonopolio».

[1197] «Economist, Hoover Fellow Aaron Director Dies at 102», Universidad de Stanford, 22 de septiembre de 2004.

[1198] Mark Sherman, Associated Press, «Bork: Nixon Offered Next High Court Vacancy in "73"», *Seattle Times*, 26 de febrero de 2013, https://www.seattletimes.com/seattle-news/politics/bork-nixon-offered-next-high-court-vacancy-in-73/.

[1199] A este argumento recurriría en 2021 el juez federal que rechazó la demanda del Departamento de Justicia de Estados Unidos contra Facebook, en parte sobre la base de que, como Facebook era gratuito, no se podía argumentar que su posición monopolista les «costase» nada a sus clientes. Véase Cat Zakrzewski y Rachel Leman, «Court Says FTC Hasn't Provided Evidence Facebook Is a Monopoly, Dismisses Lawsuit», *Washington Post*, 28 de junio de 2021, https://www.washingtonpost.com/technology/2021/06/28/ftc-facebook-antitrust-complaint-dismissed/.

[1200] En 2022, el fiscal general adjunto Jonathan Kanter destacó esto cuando anunció el compromiso renovado del Departamento de Justicia con la aplicación de la legislación antimonopolio: «Durante años, los académicos y los expertos han dedicado un enorme esfuerzo a debatir el significado de unas palabras que no aparecen en el estatuto: el fugaz "estándar de bienestar del consumidor". He contado 831 artículos escritos en los que se menciona el estándar de bienestar del consumidor, más de 200 desde 2020. Es un regalo continuo que nos hace la academia». Pero no era solo un regalo académico; era un regalo a las industrias implicadas en prácticas predatorias, que justificaban sus actividades potencialmente ilegales afirmando que beneficiaban a los consumidores. Jonathan Kanter, «Antitrust Enforcement: The Road to Recovery», discurso de

inauguración en el Centro Stigler de la Universidad de Chicago, Illinois, 21 de abril de 2022, https://www.justice.gov/opa/speech/assistant-attorney-generaljonathan-kanter-delivers-keynote-university-chicago-stigler.

[1201] Robert H. Bork, «Legislative Intent and the Policy of the Sherman Act», *Journal of Law and Economics,* 9, n.º 1, enero de 1966, pp. 7-48; para un debate más amplio, véase Bork, *The Antitrust Paradox*, Nueva York: Basic Books, 1978.

[1202] Solo recientemente ha sido cuestionado seriamente, por ejemplo en Lina M. Khan, «Amazon's Antitrust Paradox», *Yale Law Journal,* 126, n.º 3, 2017, pp. 564-907.

[1203] Richard Hofstadter, «The Paranoid Style in American Politics», *Harper's Magazine,* noviembre de 1964, pp. 199-200. Véanse también Wu, *The Curse of Bigness*; y Robert H. Lande, «Wealth Transfers as the Original and Primary Concern of Antitrust: The Efficiency Interpretation Challenged», *Hastings Law Journal,* 34, n.º 1, septiembre de 1982, pp. 65-151.

[1204] John Sherman, citado en el Archivo del Congreso de Estados Unidos, S. 2460, 51.º Congreso, 1.ª sesión, vol. 21, parte 12, 21 de marzo de 1890 (las cursivas son nuestras).

[1205] *Ibid.*

[1206] *Ibid.*

[1207] Véase este punto desarrollado en Richard White, *Railroaded: The Transcontinental and the Making of Modern America*, Nueva York: W. W. Norton, 2011.

[1208] Wu, *The Curse of Bigness*, p. 89.

[1209] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 2.

[1210] Véase el debate en el capítulo 8.

[1211] Wu, *The Curse of Bigness,* p. 91. Para ser justos, también había personajes de la izquierda que defendían los monopolios. Por ejemplo, John Kenneth Galbraith sugirió que el gobierno podría dirigir los monopolios privados para que sirviesen al interés público. Matt Stoller, *Goliath: The 100-Year War Between Monopoly Power and Democracy*, Nueva York: Simon & Schuster, 2019.

10

El *Camino de servidumbre* norteamericano

Si el fundamentalismo de mercado fuese una teoría científica, a comienzos de la década de 1960 se consideraría refutada.[1212] La experiencia europea desmentía su premisa central, según la cual limitar la libertad económica necesariamente limitaría la libertad política. Las socialdemocracias europeas habían avanzado hacia lo que cada vez más se denominaba «economía mixta», en la cual muchos mercados eran mayoritariamente privados, otros estaban regulados en cierta medida o gobernados como monopolios naturales y algunas industrias estaban completamente nacionalizadas. Al mismo tiempo, estos países —Francia, Alemania, Bélgica, los Países Bajos, los países nórdicos— habían conseguido que sus democracias se alzaran de las cenizas de la Segunda Guerra Mundial. Alemania se había recuperado de la catástrofe nazi con un sistema de *soziale Marktwirtschaft* (literalmente «economía social de mercado», también denominada «capitalismo social») que combinaba una economía capitalista de mercado con políticas públicas para proteger la competencia junto con un generoso estado de bienestar. Los países escandinavos habían construido unos estados de bienestar particularmente robustos, con amplios recursos educativos, de salud, seguro de desempleo, pensiones de jubilación, vivienda, guarderías y otros muchos servicios públicos. El Reino Unido se recuperó en gran medida del racionamiento y de otros traumas de la guerra y experimentó un considerable éxito económico, al mismo tiempo que creaba su generoso sistema nacional de

salud.[1213] En Gran Bretaña, las tasas universitarias no solo eran gratuitas, sino que los estudiantes cualificados eran *retribuidos* por ir a la universidad (una prestación que persistió hasta que Margaret Thatcher la eliminara).

La socialdemocracia era la vía intermedia, cuya mera posibilidad negaban tanto Mises como Hayek. Sus seguidores podían decir que era muy pronto para llegar a una conclusión, porque estos países todavía podían deslizarse hacia la tiranía. Sin embargo, las pruebas disponibles evidenciaron que las socialdemocracias se desplazaban hacia una mayor libertad política, no al contrario.

Los fundamentalistas del mercado redoblaron su apuesta. Mientras la socialdemocracia prosperaba en el extranjero, el economista de la Escuela de Chicago Milton Friedman publicó *Capitalismo y libertad*, la articulación y defensa más entusiasta de la tesis de la indivisibilidad escrita hasta ese momento, y la que más influyente resultaría.

Publicado en 1962, *Capitalismo y libertad* vendería más de medio millón de ejemplares, tendría numerosas ediciones, sería traducido a dieciocho idiomas y llegaría a una cantidad de lectores como la soñada por Harold Luhnow y Jasper Crane. La Fundación para la Educación Económica (FEE) describió el libro (evidentemente sin la más mínima ironía) como «mucho más accesible para estudiantes inteligentes de grado que el de Hayek, que se dirigía deliberadamente a los intelectuales». Friedman, afirma la FEE, era «el mejor comunicador de las ideas político-económicas de la tradición liberal clásica del pasado siglo».[1214] La FEE se esforzaría mucho en promocionar a Friedman y su libro.

Capitalismo y libertad prácticamente aparece en cualquier lista de los principales cien libros conservadores, incluso en una lista de diez libros; en cualquier caso, su impacto ha sido amplio y profundo. Fue declarado el número uno entre los cien mejores libros por la revista *Time*, el *Times Literary Supplement* (Londres) y otras revistas. Friedman no solo se convertiría en uno de los economistas más influyentes de su generación, sino que sería uno de los intelectuales públicos más influyentes. En 1966, pasaría a ser columnista habitual de *Newsweek* y escribiría cientos de artículos de opinión para los medios.[1215] En la década de 1970, impartió numerosas conferencias en el Instituto de Asuntos Económicos de Londres, donde se le atribuye el mérito de influir decisivamente en las políticas de Thatcher, que, a su vez, influyeron en Ronald Reagan. Friedman se convirtió en asesor de ambos líderes (también asesoraría a economistas chilenos asociados con el dictador Augusto Pinochet).[1216] En 1976 recibió el Premio Nobel de Economía. En la década de 1980, tuvo su propio

programa de televisión, *Libre para elegir*, una serie de diez episodios producida por el Servicio Público de Televisión (Rose Director Friedman coautorizó el libro basado en la serie). Y disfrutó de la extraña distinción de ganar la Medalla Nacional de Ciencias y la Medalla de Honor Presidencial, esta última concedida por el presidente Reagan.

¿Quién financió el trabajo que se convertiría en el más significativo libro de Friedman? En el prefacio a *Capitalismo y libertad*, dice que está basado en parte en conferencias impartidas en el ciclo de «conferencias Volker» del Claremont College, la Universidad de Carolina del Norte y la Estatal de Oklahoma, y en el Fondo Volker, dirigido por Harold Luhnow. El prefacio sugiere implícitamente que cualquier conexión con el Fondo Volker era algo secundario, pero en años posteriores Friedman describiría el apoyo de Volker como «extremadamente significativo». En cuanto al Proyecto del Libre Mercado y el propio Luhnow, el libro no menciona a ninguno de los dos explícitamente.[1217]

En el primer capítulo Friedman reconoce que algunas personas ricas financiaron la promoción de su trabajo. De hecho, se regocija de ello. Con el socialismo, alega, todas las opiniones opuestas al poder son aplastadas, pero con el capitalismo cualquiera que tenga dinero puede apoyar cualquier idea que le guste —incluso la más minoritaria— e influir así en la sociedad. En lugar de verlo como un problema que requiere una solución —que la filantropía es un juego de ganadores donde los individuos ricos compran una influencia desproporcionada mientras que a las personas corrientes les cuesta que sus voces sean escuchadas —, Friedman lo celebra como un *beneficio* de la desigualdad.

> Una característica de una sociedad libre es, sin duda, la libertad de los individuos de defender y promover abiertamente cambios radicales en la estructura social. [Pero para] que la defensa del capitalismo signifique algo, sus proponentes deben poder financiar su causa […]. Normalmente, los movimientos radicales en las sociedades capitalistas […] han sido apoyados por unos pocos individuos ricos […]. Este es el papel, rara vez reconocido, de la desigualdad de la riqueza en la preservación de la libertad política.[1218]

En una sociedad capitalista, «solo es necesario convencer a unas pocas personas ricas para conseguir los fondos necesarios para lanzar una idea, por extraña que sea».[1219] De esta forma, «una sociedad capitalista de libre mercado fomenta la libertad».[1220]

Es difícil no ver a Henry Hazlitt, J. Howard Pew, Jasper Crane y Harold Luhnow en estos fragmentos: unos pocos individuos que usaron su riqueza para

«defender y promover abiertamente cambios radicales en la estructura social». Para la mayoría de los estadounidenses de esa época, estas ideas eran ciertamente extrañas, desacreditadas por la experiencia de la Gran Depresión y el éxito del New Deal. Pero con la ayuda de la Escuela de Chicago y especialmente de Friedman, estas extrañas ideas se normalizarían.

No cabe duda de que Friedman veía la desigualdad de riqueza como algo beneficioso, porque *le había beneficiado a él*. Después de todo, había convencido a unos pocos hombres muy adinerados para que le financiasen. Pero Friedman era un maestro en el arte de hacer que algo que le beneficiaba personalmente pareciese que estaba basado en principios: insistía en que en una sociedad capitalista *cualquier* individuo podía encontrar la manera de que se escuchase su voz. En el mundo real, sin embargo, las ideas que no gustasen a los ricos normalmente carecían de apoyo.

Hay un viejo chiste socialista que dice que las sociedades capitalistas son gobernadas de acuerdo con una regla de oro: quien tiene el oro hace las reglas. Friedman añadiría que el que tiene el oro podía pagar a personas inteligentes —como él— para defender esas reglas con todas sus fuerzas. Hayek había reconocido este problema en 1956, cuando explicaba por qué no se consideraba conservador: «Un movimiento conservador, por su naturaleza misma, está destinado a defender el privilegio establecido y recurrir al poder del gobierno para proteger ese privilegio».[1221] Adam Smith había planteado el mismo argumento explicando por qué los trabajadores estaban generalmente en desventaja en relación con sus jefes. Pero desde el punto de vista de Friedman esto no era en absoluto un problema, porque los ricos defenderían la libertad. En teoría, cualquiera podía ser un benefactor de los hombres con ideas, pero en la práctica solo los ricos estaban en posición de hacerlo. A través de esta y otras muchas vías que Friedman raramente reconocería, los ricos son mucho más libres que los pobres. No hay igualdad de oportunidades en el capitalismo no regulado.[1222] Como dijo Anatole France, «la ley en su majestuosa igualdad prohíbe tanto a los ricos como a los pobres dormir debajo de los puentes».[1223]

No cabe duda de que Harold Luhnow no le dijo a Friedman (ni a Stigler, Simons o Hayek) lo que tenía que pensar; tampoco *le pagó* para que expresase determinadas opiniones. Henry Hazlitt tampoco pagó a Ludwig von Mises. El patronazgo normalmente no funciona de esa manera.[1224] Más bien, los patrocinadores encuentran personas cuyos puntos de vista les gustan y después las apoyan y mantienen. Aaron Director había argumentado que los monopolios son las compañías que se han desenvuelto con la competencia mejor que otras, ignorando las prácticas de competencia desleal que esas empresas normalmente

emplean para lograr su dominio. Igualmente, Friedman pensaba que la filantropía era una forma de selección económica natural, aunque no había nada particularmente «natural» al respecto. El mercado de las ideas no era libre, sino que era muy caro. Los ricos podían comprar las ideas que quisieran, y una gran cantidad de ellas estaban en venta en la Escuela de Chicago.

Capitalismo y libertad comienza con una reafirmación de las ideas de Hayek: «La gran amenaza a la libertad es la concentración del poder».[1225] Pero no cualquier concentración del poder. Lo que preocupa a Friedman es el Gobierno, porque el Gobierno (argumenta) puede ser todopoderoso de una manera que los individuos, las familias o las corporaciones no pueden. Felizmente, hay una solución a esta amenaza: el sistema económico que llamamos capitalismo. Como Hayek antes que él, Friedman argumenta que el capitalismo es un baluarte contra la tiranía, porque el mercado distribuye el poder entre muchas manos y evita su concentración en el Gobierno. Tal como sugiere su título, el capitalismo y la libertad son dos caras de la misma moneda y su objeto central es el vínculo inextricable entre ellos (y a la inversa, entre el socialismo y la opresión). En palabras de un crítico, cada problema específico del libro «se deducía de una formulación general según la cual lo más importante en el mundo es la "libertad" [que] a su vez […] se dice que depende sobre todo de limitar las funciones del Gobierno tanto como sea posible».[1226]

El «tema principal» de Friedman es «el papel del capitalismo de la competencia —la organización del grueso de la actividad económica por medio de la empresa privada actuando en un mercado libre— como un sistema de libertad económica y una condición necesaria para la libertad política». Su «tema secundario es el papel que el gobierno debería desempeñar en una sociedad dedicada a la libertad y que se base principalmente en el mercado para organizar la actividad económica».[1227] Y ese papel está fuertemente circunscrito. En lugar de centrarse en el socialismo —o más bien en el comunismo, aunque etiquetado como socialismo—, como hizo Hayek, Friedman se centró en la amenaza que el gobierno, *per se,* supone para la libertad. Friedman no ve en el gobierno una forma de asegurar todas las ventajas que trae la libertad, sino un peligro claro y presente.

Friedman se sitúa en la tradición del liberalismo clásico, que enfatiza, según sus propias palabras, «la libertad como objetivo último y el individuo como la entidad última de la sociedad».[1228] Pero allí donde los liberales clásicos se centraron en la libertad política y civil —o libertad de pensamiento y asociación — Friedman insiste en la primacía de la libertad económica, porque sin ella las

otras libertades pronto se perderían. Veía la búsqueda organizada de la felicidad, el bienestar, la igualdad o la seguridad como subordinada a la libertad, e incluso contradictoria con ella.

En contra de lo establecido por la filosofía, la religión y la sociología en su larga historia, Friedman asumía que el problema básico de la organización humana no es moral o social, sino económico: «cómo coordinar las actividades económicas de un gran número de personas».[1229] Reconoce que los individuos son interdependientes y que cualquier sociedad tiene que «reconciliar esta amplia interdependencia con la libertad individual»: el neoliberalismo no significa que los coches puedan circular en la dirección que les plazca.[1230] Pero Friedman ve ese problema en términos de blanco o negro y, como Mises y Hayek antes que él, perpetúa la falacia de la exclusión del término medio: «Esencialmente, solo hay dos formas de coordinar las actividades económicas de millones», proclama. «Una de ellas es la dirección central y el uso de la coerción: la técnica del […] moderno Estado totalitario. La otra es la cooperación voluntaria de los individuos: la técnica del mercado».[1231] Los mercados expanden el poder en lugar de concentrarlo en el aparato estatal. «Al separar la organización de la actividad económica del control de la autoridad política, el mercado elimina esta fuente de poder coercitivo. Permite que la fuerza económica establezca límites al poder político, en lugar de reforzarlo».[1232]

Este argumento es, sin duda, meritorio, pero su marco maniqueo es rechazable. En la visión dualista de Friedman, o bien el gobierno organiza (casi) toda la actividad o (casi) todo es dejado a la mano invisible. La idea de la socialdemocracia o incluso de un capitalismo bien regulado no es tomada en serio. Según afirma él, «una sociedad que es socialista no puede ser al mismo tiempo democrática».[1233]

Friedman rechaza lo que considera la opinión dominante entre los intelectuales según la cual «los aspectos materiales de la vida» son menos importantes que ciertos «valores superiores», que presumiblemente se refieren a la libertad política, social, religiosa y cívica. Para él, el valor de la libertad económica es doble: indirecto, en lo referido a la preservación de la libertad política, y directo, al otorgar a los ciudadanos su derecho a hacer lo que les plazca. Esto último es tan importante como lo primero. Friedman invita al lector a imaginarse a un ciudadano del Reino Unido que no puede realizar su deseo de irse de vacaciones a Estados Unidos por culpa del control de cambio que restringe su acceso a dólares estadounidenses. A ese ciudadano británico «se le está negando una libertad esencial en no menor medida que al ciudadano de Estados Unidos al que se le niega la posibilidad de pasar sus vacaciones en Rusia».[1234]

Es por esto por lo que Friedman odia los impuestos. No los ve como una necesaria función del Gobierno para financiar bienes públicos —como Adam Smith—, sino como una negación del derecho de los individuos a gastar su dinero como quieran. Friedman también se opone a todo seguro y plan de pensiones obligatorios, incluida la Seguridad Social. «Al ciudadano de Estados Unidos al que se le obliga por ley a dedicar algo parecido al 10 por ciento de sus ingresos a la compra de un tipo particular de contrato de jubilación, administrado por el Gobierno, se le está privando de […] parte de su libertad personal».[1235] También se opone a las licencias, las leyes sobre comercio justo y las cuotas agrícolas. En la visión del mundo de Friedman, las licencias médicas no son una forma razonable de proteger a los pacientes; son más bien una usurpación injusta del derecho del médico a practicar la profesión que ha escogido, una privación de «una parte esencial de su libertad».[1236] Y como Hayek, la NAM y J. Howard Pew, Friedman defiende explícitamente la tesis de la indivisibilidad. «El tipo de organización económica que proporciona libertad económica directamente, a saber, el capitalismo competitivo, también promueve la libertad política, porque separa el poder económico del poder político, y de esta manera permite que uno compense al otro».[1237] En el prefacio a la edición de 2002 va más allá, y convierte esa tesis en una afirmación histórica: «El capitalismo competitivo y la libertad han sido inseparables».[1238] Para Friedman, el capitalismo y la libertad van de la mano, siempre han ido de la mano y siempre irán de la mano.

Uno de los misterios de *Capitalismo y libertad* es cómo un hombre que pensaba que la economía debería ser una ciencia «positiva» podía hacer tantas afirmaciones inmunes a la confirmación o la refutación empíricas. La respuesta podría ser que muchos de los temas abordados por Friedman no son una cuestión de verdadero o falso, sino de una específica visión del mundo, una visión del mundo en la que se valora la libertad individual por encima de todo. Planteado de otra manera: en contraste con los padres fundadores de Estados Unidos, que ponían la vida por delante de la libertad, el individualismo radical de Friedman pone la libertad por encima de la vida.

Para Friedman, la libertad la constituyen individuos que deciden por sí mismos lo que quieren. No hay nada mayor que la suma de sus partes; la «nación» y la «sociedad» son abstracciones teóricas. Escribió:

> Para el hombre libre, el país es la colección de individuos que lo componen, no algo que está por encima de ellos […]. [Él] no se preguntará ni qué puede hacer por él su país ni qué puede hacer él por su país. Se preguntará más bien: «¿Qué

> podemos hacer mis compatriotas y yo por medio del gobierno» para ayudarnos a descargar nuestras responsabilidades individuales, a lograr nuestros distintos objetivos y, sobre todo, a proteger nuestra libertad? Y acompañará esta pregunta con otra: «¿Cómo podemos evitar que el gobierno que hemos creado se convierta en un Frankenstein que destruya la misma libertad para cuya protección lo hemos creado?».[1239]

Esta afirmación acerca de la relación entre nación y ciudadano no es ni verdadera ni falsa; es una opinión, un punto de vista que cualquiera que haya servido en el Ejército —u honrado a todos aquellos que murieron por su país— podía fácilmente rechazar.

Debido a que el gobierno es una amenaza a la libertad, Friedman prefería que estuviese descentralizado. Se puede escapar de un poder disperso: «Si no me gusta lo que hace mi estado, puedo trasladarme a otro. Si no me gusta lo que impone Washington, tengo pocas alternativas en este mundo de naciones envidiosas unas de otras».[1240] El mejor gobierno es, por tanto, el más local. El gran error de los progresistas del siglo XX era pensar que «el poder debía residir en el estado en lugar de en la ciudad, en el Gobierno federal en lugar de en el estado y en una organización mundial en lugar de en un Gobierno nacional».[1241]

Los neerlandeses tienen un término para esto: *machtsafstand*, normalmente traducido como «distancia del poder». Esto ha llevado al desarrollo de un índice de distancia del poder, una medida del grado en el cual personas sin poder aceptan y esperan que el poder se distribuya de manera desigual, y por tanto una forma de medir la desigualdad y sus efectos sociales. El concepto de distancia del poder sugiere, tal como argumenta Friedman, que los Gobiernos locales podrían prestar más atención a los ciudadanos locales y, por tanto, responder mejor a sus demandas. Pero Friedman va mucho más allá. Ve los mercados como una *alternativa* al gobierno. El primer capítulo sustantivo de *Capitalismo y libertad* se titula «El papel del gobierno en una sociedad libre», pero ya en el tercer párrafo Friedman está hablando de los mercados. Desde su punto de vista, gobiernan el mundo, o al menos deberían hacerlo, porque crean opciones, mientras que el poder del Estado las destruye.

Los Gobiernos demandan respuestas de sí o no y fuerzan su cumplimiento. El número de grupos distintos o de preferencias que están representados en la práctica «está fuertemente limitado, enormemente en comparación con la representación proporcional de los mercados».[1242] Para Friedman, los mercados son más democráticos que unos Gobiernos ostensiblemente democráticos, de manera que deberíamos mirar a los mercados para solventar nuestros problemas.

El mejor Gobierno es el que menos gobierna, el más local y el más condescendiente con el mercado.

En justicia, Friedman no se opone al Gobierno *per se*. «La existencia de un libre mercado no elimina, por supuesto, la necesidad del Gobierno», escribe. Por el contrario, el Gobierno es esencial tanto como foro para determinar las «reglas de juego» como en su papel de árbitro de la interpretación y aplicación de las normas. Pero lo que el mercado logra «es reducir en gran medida el rango de cuestiones que deben ser decididas por medio de la política» y, por tanto, fomenta una amplia diversidad en las opciones de vida de las personas. El mercado es, en «términos políticos, un sistema de representación proporcional. Cada hombre puede votar, podríamos decir, por el color de la corbata que quiere y obtenerlo; no tiene que tomar en consideración qué color quiere la mayoría y a continuación, si está en minoría, someterse».[1243] Esto, a su vez, fomenta la armonía social: «El amplio uso del mercado reduce la presión sobre la sociedad haciendo que la conformidad sea algo innecesario con respecto a cualquier actividad abarcada por el mismo».[1244] No hay límite, al menos en principio, a las opciones que el mercado nos puede ofrecer.

Friedman reconoce (aunque a regañadientes) que los mercados no pueden gestionar bien algunos asuntos —o no los pueden gestionar en absoluto—. Reconoce que «la libertad absoluta es imposible».[1245] Necesitamos leyes —por ejemplo, contra el asesinato y el robo—. Pero, en una frase reveladora, señala que, «por muy atractiva que pueda ser la anarquía como filosofía, no es factible en un mundo de hombres imperfectos». Al igual que para Rose Wilder Lane, el gobierno ideal de Friedman está tan cerca de la anarquía como permita la imperfección del hombre.[1246] El problema, como han señalado desde hace tiempo los filósofos políticos, es que la libertad genera conflicto y, cuando lo hace, «la libertad de un hombre debe ser limitada para preservar la de otro; como un juez del Tribunal Supremo dijo una vez: “Mi libertad para mover mi puño debe estar limitada por la proximidad de tu barbilla”».[1247] Friedman reconoce esto.

Pero el lector ansioso por recibir una respuesta equilibrada al problema del conflicto entre libertades se quedará con las ganas. Friedman se ocupa de ello por medio de un ejemplo —el asesinato— que reconoce que no se debe permitir, pero después pasa rápidamente a lo que realmente le interesa, la libertad económica. El problema central ahí es la definición de la «libre empresa», si significa la libertad de crear una empresa y competir en el mercado o incluye la libertad de fijar los precios y excluir a otras empresas. Esto, a su vez, se relaciona con la definición de los derechos de propiedad. ¿Hasta dónde llegan mis derechos

cuando soy propietario? ¿Me permitirían impedir que un avión sobrevuele mi patio trasero? ¿O exigir que me pague quien quiera hacerlo? ¿Podría él exigir que yo le pague por no hacerlo? En opinión de Friedman, deberían trazarse unos límites claros para evitar estas zonas grises. «Una definición bien especificada y aceptada de la propiedad es mucho más importante que centrarse únicamente en el contenido de esa definición».[1248] El objetivo más importante del gobierno es definir el significado de los derechos de propiedad y a continuación aplicar esa definición.

Cualquier sistema que privilegie la propiedad acabará inevitablemente privilegiando a los ricos; pero si esto preocupa a Friedman, desde luego no le frena. En lo que se refiere a los trabajadores, no se discute la «libertad» de la dirección para explotarlos. Solo plantea el problema «particularmente agudo» de los sindicatos, en el que yuxtapone la «libertad para asociarse y la libertad de competir». Resulta sorprendente que la discusión de Friedman sobre el conflicto de libertades —en principio la cuestión más importante de la organización social en una democracia— abarque solo dos párrafos. Pasa a continuación al tema del papel del Gobierno en la emisión de moneda, y concluye finalmente que la única función real del Gobierno es «el mantenimiento de la ley y el orden […], el hacer cumplir los contratos acordados voluntariamente, la definición del significado de los derechos de propiedad, la interpretación y cumplimiento de esos derechos, y la provisión de un marco monetario».[1249] La protección del medio ambiente, la seguridad en el trabajo, las prácticas laborales justas, evitar el fraude en el sector bancario o en otros, la salud pública, la garantía del derecho al voto o incluso la protección de los mercados competitivos (por ejemplo, con estatutos antimonopolio) no aparecen.[1250]

Mientras que la lista de lo que los Gobiernos deberían hacer es muy breve, la de lo que no deberían hacer es larga y, a pesar de ello, «está lejos de ser completa». Esta incluye las leyes de salarios mínimos, el control de alquileres, la regulación de la radio y la televisión, las escuelas públicas, la vivienda pública, los subsidios a las hipotecas garantizados por el Gobierno federal, los parques nacionales, las carreteras de peaje (a menos que sean privadas) y —lo que quizá sea más significativo, dado que revela su extremismo en relación con Smith y Hayek— la seguridad social y cualquier otra forma de programa público de pensiones. También eliminaría la conscripción militar y la regulación bancaria.[1251]

Aunque se podría interpretar que hacer cumplir las «reglas del juego» incluiría combatir los monopolios u otras prácticas contrarias a la competencia, Friedman enfatiza que no es así. Considera que esto entra en la categoría de cosas

que «teóricamente se podrían realizar a través del mercado, pero es difícil hacerlas de esa manera», porque los «intercambios estrictamente voluntarios son o bien excesivamente costosos o prácticamente imposibles». Divide estos casos en dos categorías: los monopolios y otras «imperfecciones» del mercado y lo que la mayoría de los economistas denominarían «externalidades» (pero que Friedman llama «efectos de vecindad»). Su respuesta a estos problemas es que, aunque es posible que sean reales, cualquier intervención del Gobierno para resolverlos probablemente hará cierto el dicho de que el remedio será peor que la enfermedad. El resultado final de este enfoque, en palabras de los historiadores Robert van Horn y Philip Mirowski, es que el papel del Gobierno queda «reducido a su mero esqueleto».[1252]

Los monopolios son un obstáculo potencial para Friedman, porque niegan el mismo carácter voluntario de los mercados, que los hace garantes de la libertad. Las prácticas contrarias a la competencia niegan a los actores su libertad de entrar en el mercado y dejan a los consumidores sin opciones. Friedman admite que esto es malo, pero culpa de ello al *Gobierno* e insiste en que la mayoría de los casos de monopolio privado son consecuencia de una acción u otra del Gobierno. La solución es evitar que el Gobierno intervenga en el mercado. En los escasos casos de verdadera colusión, podría ser necesario aplicar los estatutos antimonopolio existentes, pero Friedman pone en duda que se produzca una verdadera colusión muy a menudo, si es que se produce alguna vez. Como Aaron Director, supone que los monopolios han ganado su posición a través de una mejor actuación.

Otros economistas se podrían referir a los monopolios naturales como un caso de «imperfección» del mercado: una situación en la que la competencia es imposible o bien muy ineficiente, como en el caso de los servicios eléctricos y de telefonía. Friedman rechaza el término «monopolio natural» —prefiere llamarlos «monopolios técnicos»— y argumenta que los hay de tres tipos: monopolio privado, monopolio público y regulación pública. «Los tres son malos —dice—, así que debemos escoger entre tres males». Aquí, Friedman apela a la autoridad del padre de la Escuela de Chicago, Henry Simons —que en un trabajo anterior concluyó que la regulación pública era la peor opción— y al economista alemán Walter Eucken —uno de los más duros opositores a los monopolios públicos—. Eso nos deja solo con el monopolio privado, que Friedman sanciona sobre la base de que «es probable que la regulación pública y el monopolio público sean los menos sensibles» a unas condiciones cambiantes.[1253]

Friedman ciertamente tiene razón en lo referente a la rigidez histórica de las estructuras regulatorias. Es verdad que los tiempos han cambiado desde que los

ferrocarriles se regularon por primera vez en el siglo XIX, pero, no obstante, muchas viejas normas siguen en vigor (la administración del presidente Jimmy Carter desregularía al poco tiempo los ferrocarriles, junto con el transporte en carretera y la aviación). Menos defendible era la argumentación de Friedman sobre los «efectos de vecindad» —un eufemismo equívoco para referirse a la polución—.

Friedman define los efectos de vecindad como circunstancias en las que «las acciones de individuos tienen efectos sobre otros individuos, para los cuales no es factible cobrar ni recibir una compensación […]. Un ejemplo obvio es la polución de una corriente de agua». El uso de Friedman del simpático e idiosincrático término «efecto de vecindad» —en lugar de otros más negativos, como «externalidades», «externalidades negativas», «daños» y «molestias»— es una señal de cuál es su actitud al respecto. Aunque reconoce que estos efectos son reales, los deja a un lado y razona que, puesto que es difícil cuantificarlos y es imposible remediarlos sin infringir la libertad de nadie, en la mayoría de los casos se deben tolerar. Debido a que la libertad es algo esencial, el beneficio potencial que se deriva de enfrentarse a la polución (u otros costes externos) es probable que sea menor que los costes de la pérdida de libertad.

> Es difícil saber cuándo los efectos de vecindad son lo suficientemente grandes para justificar los costes particulares de solucionarlos y aún más difícil distribuir los costes de manera apropiada. Consecuentemente, cuando el Gobierno realice actividades para solucionar los efectos de vecindad, creará en parte un conjunto adicional de efectos de vecindad, al no cobrar o compensar a los individuos apropiadamente. Cuáles de los dos efectos de vecindad, los viejos o los nuevos, son más serios solo se puede juzgar por los hechos del caso individual, e incluso entonces solo de manera muy aproximada. Más aún, recurrir al Gobierno para reparar los efectos de vecindad tiene un efecto de vecindad extremadamente importante que no está relacionado con la ocasión particular que provoca la acción gubernamental. Cada acto de intervención gubernamental limita el área de libertad individual directamente y amenaza a la preservación de la libertad [global]. […] *Por tanto, siempre querremos considerar el lado de los costes de cualquier intervención gubernamental propuesta, sus efectos de vecindad de amenaza a la libertad, y dar a estos efectos un peso considerable.*[1254]

Friedman insiste en que es *una cuestión de principios* que los beneficios de resolver las externalidades, como la polución, tengan que ser ponderados no solo frente a los costes monetarios impuestos sobre el que contamina, como por ejemplo los derivados de la instalación de depuradoras en chimeneas, sino también con

respecto a la pérdida de libertad para el que contamina y los costes globales de ese deterioro de la libertad. Y es a este último efecto al que quiere otorgar un «peso considerable», aunque, a diferencia del coste de la polución en términos de enfermedades, no pueda ser medido. Lo cierto es que ni siquiera se puede demostrar que haya ocurrido.

¿Cuál es exactamente la «libertad» que se pierde en el caso de la polución? La posición de Friedman al respecto parece implicar que si el uso de mi propiedad genera polución, eso es parte de mis derechos de propiedad y, por tanto, tengo un derecho implícito a contaminar. ¿Se puede considerar la contaminación *un derecho*? ¿Regular la polución atmosférica supone negar al empresario su «libertad» de arrojar basura a la atmósfera? ¿Una legislación sobre la contaminación del agua niega su «derecho» a verter productos químicos tóxicos en un lago o en un río?

La respuesta de Friedman es afirmativa: si soy dueño de una fábrica, entonces mi derecho a emplearla como me plazca incluye el derecho a contaminar, y ese derecho es «extremadamente importante» y se le tiene que dar un «peso considerable».[1255] Limitar este derecho *podría* estar justificado si pudiésemos documentar de manera concluyente los daños locales, si pudiéramos cuantificar de manera precisa esos daños y mostrar cómo están distribuidos, y si pudiéramos probar que la acción gubernamental puede repararlos. Sin embargo, eso normalmente no se puede hacer —al menos no hasta tal punto que satisfaga a Friedman—, por lo que la conclusión ha de ser que hay que comparar un beneficio indefinido de la acción gubernamental frente a una pérdida definida de libertad; esa pérdida definida es la que prevalece en ese cálculo.

Es cierto que algunos valores medioambientales —como la paz y la tranquilidad— son difíciles de cuantificar y las herramientas de control medioambiental —como las depuradoras en chimeneas— cuestan dinero. Pero nótese la asimetría: la pérdida de libertad se toma como algo dado, pero el daño a la salud, al bienestar o a la propiedad de *otras* personas debe ser probado y cuantificado (Friedman ni siquiera tiene en cuenta las pérdidas impuestas sobre las plantas y animales no humanos). El caso de un niño cuya asma ha sido probablemente (pero no con total seguridad) causada por la contaminación local tiene, necesariamente, menos valor que el del dueño de la fábrica que no solamente incurre en costes monetarios en el caso de que la regulación gubernamental le obligue a limpiar lo que ha contaminado, sino que también pierde una parte de su libertad. El fumador que ha muerto de cáncer de pulmón tiene las de perder frente a un fabricante de cigarrillos. La asunción por defecto siempre es contraria a la regulación.

Y hay una segunda asimetría: el niño que ha muerto de una enfermedad pulmonar también ha perdido su libertad —al igual que los ciudadanos que han perdido su capacidad de respirar aire limpio o de nadar en un lago no contaminado—, pero esa pérdida no se tiene en cuenta.

Esta combinación de unas externalidades difíciles de evaluar, por un lado, y de privilegiar los derechos de propiedad, por otro, tiene como resultado que el argumento de Friedman, en esencia, exima a los contaminadores de cualquier responsabilidad por los daños causados por sus actividades. Y dado que esos mismos contaminadores ocupan normalmente posiciones privilegiadas, se convierte en una potente forma de sesgo a favor del *statu quo*. La balanza siempre se inclinará a favor del contaminador, que se enfrenta a la pérdida de su «libertad», y no de la víctima de esa polución, cuyo bienestar —al ser difícil de asociar a derechos de propiedad específicos— no es tan «considerable».[1256] No es sorprendente que los conservadores estén insistiendo constantemente en la incertidumbre de la ciencia medioambiental; en este marco, la incertidumbre siempre es un antídoto contra la acción.

Los argumentos de Friedman sobre la concentración del poder y los beneficios de los mercados tienen cierta fuerza. El libro está escrito con una prosa enérgica y admirablemente directa, y tal como esperaban Crane y Luhnow, empleaba un registro que resultaba adecuado para el público norteamericano, con ejemplos que no se referían a la Rusia soviética ni a la Alemania nazi, sino a las escuelas públicas estadounidenses, los peajes de las carreteras y los parques nacionales. Pero tenía problemas y lagunas evidentes. El más obvio, como señalan Van Horn y Mirowski, es que la libertad económica se convierte no en un medio para un fin, sino en un fin en sí mismo.[1257] Friedman afirma que está defendiendo un punto de vista que respeta los deseos individuales, pero en realidad lo que la mayoría de la gente quiere por encima de todo *no* es libertad económica. Como sugirió Thomas Jefferson, lo que la gente necesita en primer lugar y por encima de todo lo demás es la vida, porque sin ella no hay ni libertad ni búsqueda de la felicidad. En la medida en que la libertad económica ayuda a la búsqueda de la felicidad, tiene sentido valorarla y protegerla. Pero priorizarla sobre la felicidad —al igual que sobre la salud, el bienestar, la justicia, la igualdad, la tranquilidad y todos los demás valores que Friedman considera secundarios— va en contra de todo lo que sabemos sobre los deseos humanos. En realidad, es peor que todo eso: puesto que la contaminación mata, la libertad económica que defiende Friedman a algunas personas les puede costar la vida.[1258]

Desde Platón (y quizá antes), se ha entendido la política como un medio para

que la gente logre sus objetivos. Pero para Friedman la política es solo apropiada para las cuestiones que *el mercado no puede solucionar*. El gobierno se reduce hasta tal punto que, en muchos ámbitos, es *incapaz de actuar* aun cuando esa actuación esté justificada, confirmando así —en una suerte de profecía autocumplida— la convicción de Friedman de su ineficacia.[1259] Es más, mientras que Friedman cita muchos ejemplos de fallos del gobierno, despacha de un plumazo los fallos del mercado como algo insignificante.

Quizá el problema de fondo es que Friedman defiende una visión utópica de la cooperación voluntaria y racional: en el mercado, te compro algo solo si quiero y tú haces lo mismo cuando vendes. «La posibilidad de coordinación por medio de cooperación voluntaria se basa en la proposición elemental —y a pesar de ello frecuentemente negada— de que las dos partes de una transacción económica se benefician de la misma, *siempre que la transacción sea bilateral, voluntaria e informada*», afirma.[1260] Pero este es precisamente el problema de la contaminación, los accidentes laborales y todos los resultados adversos que Friedman desdeña como «efectos de vecindad»: casi nunca son voluntarios y normalmente no hay información suficiente sobre ellos (a veces, no hay ninguna información).

Por definición, las externalidades negativas son «externas» a la transacción: las personas afectadas son transeúntes inocentes que no han formado parte de la transacción o incluso ni siquiera saben que ha tenido lugar. O bien eran participantes, pero no sabían que esos efectos podrían darse o bien no tenían el poder de demandar unas compensaciones anticipadas apropiadas. Pocos estarían dispuestos a aceptar los daños ocasionados por un medicamento peligroso o a morir como consecuencia de consumir un producto inseguro, o a que sus comunidades sean seriamente contaminadas. La suposición de que los acuerdos son voluntarios va en contra de los hechos, especialmente cuando las empresas ocultan pruebas acerca de los riesgos asociados a sus productos, cuando los efectos adversos de estos productos son evidentes solo después de producirse o cuando las objeciones de los ciudadanos son desechadas por personas con posiciones de poder (a menudo basándose en los derechos de propiedad que reclama Friedman). La presunción de la libertad de elección es también dudosa: es bien sabido que muchos trabajadores aceptan trabajos peligrosos porque tienen pocas alternativas, si es que tienen alguna. Friedman tiene razón en que los Gobiernos en muchas ocasiones no están a la altura de lo que se espera de ellos y sus intervenciones pueden no cumplir con sus objetivos, pero se equivoca al no reconocer que los mercados tampoco están a la altura de sus ideales y tampoco cumplen sus objetivos.

Considérese su tratamiento de la discriminación. Friedman reconoce que la discriminación está mal, pero la considera poco importante, porque argumenta que las personas que la sufren pueden encontrar otros trabajos. Sin embargo, cuando escribía su libro, la segregación impuesta por las leyes Jim Crow estaba vigente en grandes partes de Estados Unidos y en todo el país las mujeres, los afroamericanos y las minorías étnicas eran habitualmente excluidos no solo de algunos trabajos, sino de profesiones enteras (de ahí la canción popular «No Irish Need Apply» [Irlandeses abstenerse]). Igualmente, cuando insiste en que el gobierno estatal es necesariamente menos opresivo que el federal porque siempre te puedes trasladar a otro estado, ignora realidades históricas como las prohibiciones legales en Oregón que impidieron que se estableciesen en el estado residentes negros durante casi un siglo. Antes de la aprobación de la decimocuarta enmienda, muchos Gobiernos estatales eran más coercitivos que el Gobierno federal, por lo que trasladarse para escapar a la discriminación no era necesariamente una opción. Muchos de los padres fundadores, por ejemplo, pensaban que aunque el Gobierno federal no debería aprobar ninguna ley estableciendo una religión oficial, los Gobiernos estatales sí podían.[1261] Incluso después de la aprobación de la decimocuarta enmienda, la discriminación racial, religiosa y de género persistió en muchos estados norteamericanos; Friedman insistía en que el mercado era mejor garantía de la libertad que el gobierno en una época en que unas normas restrictivas y otras formas de discriminación impedían que judíos como él pudiesen vivir en muchos vecindarios estadounidenses.

Friedman argumentó igualmente que el capitalismo protegía la libertad de pensamiento, usando Hollywood como ejemplo.[1262] Reconocía que los Diez de Hollywood habían sido perseguidos por sus opiniones, pero pensaba que no habían sufrido un daño real, porque los incentivos comerciales llevaron a los estudios a contratarlos, aunque usando nombre falso o pseudónimo. Dalton Trumbo incluso ganó dos Óscar. El poder del incentivo del beneficio hizo inútil la lista negra. La «protección fundamental de los Diez de Hollywood provenía de la existencia de una economía del sector privado en la que podían ganarse la vida».[1263]

Sin embargo, no era verdad. Trumbo fue una excepción, en parte porque Kirk Douglas se la jugó por él. La mayoría de los guionistas que estaban en la lista negra se encontraron desempleados, sufrieron serias pérdidas de ingresos y, en algunos casos, su carrera finalizó. Para aquellos que continuaron trabajando, ¿no era humillante «ganar» un premio y tener que disimularlo con una farsa impuesta políticamente? Incluso Trumbo tuvo que usar pseudónimo en el gran éxito de

taquilla *Vacaciones en Roma*.[1264] Y en muchas profesiones los pseudónimos no eran una opción. La industria aeroespacial, por ejemplo, impuso códigos de lealtad y restricciones, y expulsó a muchas personas no solo de empleos concretos, sino de sus profesiones.[1265]

Aunque Friedman reconocía su deuda con Hayek y citaba con frecuencia a Adam Smith, era mucho más extremista que cualquiera de los dos. Smith defendía la regulación bancaria y Hayek reconocía la necesidad de la seguridad social; Friedman, en cambio, no solo rechazaba la seguridad social, sino que rechazaba por completo cualquier idea de «responsabilidad social».

Se podría argumentar que la seguridad social resultaría superflua si las corporaciones compensasen suficientemente a sus trabajadores o contribuyesen adecuadamente a la filantropía privada. Pero Friedman también rechaza eso, porque afirma que la responsabilidad social corporativa es una «idea fundamentalmente errónea».[1266] La única obligación de las empresas es «usar sus recursos y llevar a cabo actividades destinadas a incrementar sus beneficios siempre que se respeten las reglas del juego, lo que quiere decir respetar la competencia libre y abierta, sin engaño ni fraude». Actuar de otra manera no solo excede sus competencias, sino que es equivocado y antidemocrático, porque ¿quién les da derecho a decidir cuál es el interés «social»? «Pocas cosas podrían socavar más profundamente los cimientos mismos de nuestra sociedad libre como que los dirigentes de las empresas acepten una responsabilidad social diferente a la generación de tanto dinero para sus accionistas como sea posible». Al resto de nosotros nos corresponde «establecer un marco jurídico tal que cualquier individuo que persiga sus propios intereses esté, por citar de nuevo a Adam Smith, "guiado por una mano invisible para promover un fin que no era parte de sus intenciones. Tampoco es siempre peor para la sociedad que no fuese parte de esas intenciones. Al perseguir su propio interés, promueve frecuentemente el de la sociedad de manera más efectiva que cuando realmente intenta promoverlo"».[1267]

Como hemos visto, las ideas de Adam Smith sobre el interés propio y sus límites eran más complejas que lo que plantea Friedman. Haciendo abstracción de ello, las frecuentes referencias a Adam Smith por parte de Friedman plantean una cuestión fundamental, relevante para toda la Escuela de Chicago: ¿quién convirtió a Adam Smith en Dios? Friedman cita a Smith como si este *hubiese demostrado* un sistema de leyes naturales y como si, por tanto, solo se necesitase la cita adecuada para corroborar a prueba de balas cualquier argumento. Pero ¿qué demuestra exactamente una cita de Adam Smith? Como muchos filósofos de

la Ilustración, Smith creía en un orden natural, pero *La riqueza de las naciones* es un *tratado*, no el resultado de una investigación científica. La mano invisible es una metáfora, no un hecho ni una ley científica. De manera que, aunque esté presentado como una investigación científica, *Capitalismo y libertad* es, en realidad, una lista interminable de afirmaciones y opiniones.[1268]

Friedman no justifica sus puntos de vista sobre la responsabilidad social con evidencia empírica sacada de la historia o de una investigación de ciencias sociales, sino con la afirmación de que la sociedad estará mejor si las decisiones sobre responsabilidad social —ya sea sobre financiación para la ópera o sobre el sostenimiento de las escuelas públicas— las hacen los individuos (y no los directores de las empresas). «¿Pueden unos individuos privados que se han seleccionado a sí mismos decidir cuál es el interés social?», se pregunta. Como Margaret Thatcher después de él, cree que no hay «una sociedad como un todo», de manera que, en realidad, no hay un interés social. Cuando Friedman habla de las responsabilidades del «resto de nosotros», se refiere al resto de nosotros actuando *como individuos*. No hay un interés social que pueda ser definido aparte de la suma de los intereses individuales y singulares de los ciudadanos.

Siguiendo la lógica de Friedman, una empresa que ejerza la filantropía usurparía las prerrogativas individuales de sus accionistas, porque actúa en beneficio de un interés colectivo que no existe. «La corporación es un instrumento de los accionistas que la poseen. Si la corporación hace una donación, impide que el accionista individual decida cómo debería emplear sus fondos».[1269] No debería haber ninguna filantropía de ninguna organización —ni por parte del gobierno ni de las corporaciones privadas—. La filantropía solo debería ser *individual*.[1270] Esta posición explica el extremo escepticismo de Friedman acerca del gobierno: duda que ningún gobierno pueda reflejar de manera efectiva la voluntad de su pueblo.[1271]

Friedman considera que su trabajo está atravesado por una temática principal, el capitalismo competitivo como un sistema de libertad económica esencial para la preservación de la libertad política, y un tema menor, el papel del gobierno en ese sistema. Hay también un tercero que vale la pena estudiar, porque tuvo una influencia reseñable en destacados empresarios estadounidenses, de Wall Street a Palo Alto. Se trata de la idea de que el gobierno no es una fuerza que promueva la creatividad o la innovación: eso solo lo puede hacer el mercado.

Tal como lo plantea Friedman, esa afirmación tiene un alcance que resuena por toda la historia: «Los grandes avances de la civilización, ya sean en arquitectura o en pintura, en ciencia o literatura, en industria o gobierno, nunca

han venido del gobierno centralizado». La verdad de esa afirmación podría depender de cómo se entienda el término *centralizado*, pero, incluso admitiendo un rango de posibles interpretaciones, es simplemente falsa. Solo en Estados Unidos, hay numerosos ejemplos que la refutan, empezando por el desarrollo de la tecnología de las partes intercambiables, financiado por el Ejército de Estados Unidos. Los ferrocarriles, los cohetes, los motores a reacción, los ordenadores digitales, la energía nuclear y las armas nucleares han sido posibles gracias a un apoyo federal enorme. Piénsese en los alunizajes: financiados, sostenidos, gestionados y dirigidos por la NASA (National Aeronautics and Space Administration), del Gobierno de Estados Unidos. Cualquier historiador de la tecnología puede enumerar toda una lista de grandes avances tecnológicos, desde la aviación hasta internet, que han sido en gran medida el producto del gobierno organizado.[1272]

En lo que respecta a la historia, Friedman exhibe un menosprecio irresponsable hacia los hechos y comete un error sorprendente tras otro. Quizá el más vergonzoso es este: «Colón no se puso a buscar una nueva ruta hacia China como respuesta a una directiva mayoritaria de un parlamento».[1273] No importaba que España no tuviese un parlamento en 1492; Colón obedecía a los designios de *un monarca* —la forma última de gobierno centralizado—.

Friedman atribuye todos los avances de la civilización al «genio individual», trabajando en un clima social que permita «variedad y diversidad». Entre otros, cita a Albert Einstein, Niels Bohr y Boris Pasternak. Puede que Einstein y Bohr hayan sido genios, pero los historiadores de la ciencia han mostrado que no trabajaron solos. ¡Y Pasternak vivió y trabajó en la Rusia soviética!

El fallo más serio del libro, sin embargo, es que su tesis central es demostrablemente falsa: el capitalismo y la libertad no son indivisibles. El capitalismo no trajo la libertad a los cuatro millones de almas que vivieron bajo la esclavitud norteamericana. Tampoco trajo la libertad a los millones de afroamericanos en los estados confederados que habían sido emancipados en 1863 solo para ser sometidos a la segregación de las leyes Jim Crow tras el fin de la Reconstrucción en 1877. Ni a los negros libres a los que se les prohibió vivir en Oregón desde la década de 1840 hasta la aprobación de la decimocuarta enmienda.[1274]

Unos pocos años después de la publicación de *Capitalismo y libertad*, el economista Paul Samuelson intentó comprobar la tesis de la indivisibilidad. Comparando Noruega, Suecia y el Reino Unido en dos momentos de su historia (1948 y 1960) y Estados Unidos en tres (1928, 1953 y 1960), Samuelson generó un gráfico en el que no aparecía ninguna relación clara entre la libertad

económica y la política. Si el análisis sugería alguna relación, era negativa: cuando o donde la libertad económica se incrementaba, la libertad política disminuía.[1275]

Por supuesto, no está claro cómo medir la libertad económica o la política, y Samuelson reconoció que su gráfico no tenía números. Su argumento, explicado más extensamente en un artículo de 1983, era que las propuestas de Hayek —repetidas por Friedman y su cohorte de Chicago— no se sustentaban con pruebas. «Me enseñaron en la Universidad de Chicago que las libertades empresariales y las libertades personales tienen que estar fuertemente relacionadas como hechos empíricos brutos y como convincentes silogismos deductivos». Ninguna de esas cosas es cierta; el «paradigma no se corrobora con los hechos».[1276] Samuelson destacó que la experiencia de Suecia ofrecía una fuerte refutación: podías reducir la libertad económica y seguir sosteniendo toda una panoplia de libertades políticas. En unos pocos años, las experiencias de Chile y de China demostrarían que lo contrario podía ser cierto: podías incrementar radicalmente la libertad económica sin ganar mucha o ninguna libertad política. Sin embargo, Friedman nunca corrigió las siguientes ediciones de su libro.

Friedman a veces no es del todo rotundo en lo referente a la estrecha interconexión entre «el capitalismo y la libertad», que es al fin y al cabo el título de su libro (igual que Hayek duda a veces acerca de la «inevitabilidad» de su tesis). «La historia solo sugiere que el capitalismo es una condición necesaria para la libertad política. Claramente no es una condición suficiente», escribe Friedman en un momento dado. «La relación entre la libertad política y la económica es compleja y en absoluto unilateral».[1277] No obstante, vuelve una y otra vez a la cantinela de que, si no suficiente para la libertad, el capitalismo es ciertamente necesario para la misma: «La evidencia histórica habla con una única voz sobre la relación entre libertad política y libre mercado. No sé de ningún ejemplo de ninguna sociedad que haya disfrutado de una gran cantidad de libertad política y que no haya usado también algo comparable al libre mercado para organizar el núcleo de la actividad económica […]. El capitalismo es una condición necesaria para la libertad».[1278]

Se podría discutir esta idea hasta la extenuación, pero podemos encontrar una clara refutación de la misma en el mundo del propio Adam Smith, en el que la sociedad británica había extendido la libertad política a muchos de sus miembros, pero no había organizado (todavía) el grueso de la actividad económica en torno al libre mercado. Esa es, por supuesto, la razón por la cual Smith escribió su libro más famoso: para conseguir ese objetivo.[1279]

Como las novelas de Ayn Rand, *Capitalismo y libertad* sería un gran éxito a pesar de sus evidentes errores y a pesar de ser mal recibido por los críticos. El libro no fue reseñado en el *New York Times* ni en el *Washington Post.*[1280] Aunque el director de *Time* era el reaccionario anticomunista y partidario de los republicanos Henry Luce —al que probablemente le gustó el libro de Friedman—, esta revista tampoco lo reseñó. Entre las que sí lo hicieron, el *Chicago Tribune* dijo que era fácil burlarse de él. Las cuestiones que planteaba eran importantes, reconocía el crítico, pero «nuestras respuestas no serán las del profesor Friedman».[1281]

A los revisores académicos les gustó aún menos. A algunos les costó tomárselo en serio. El profesor de Historia de Harvard Oscar Handlin acusó a Friedman en *Business History Review*, como a otros pensadores defensores del *laissez faire*, de construir modelos en los cuales el «vínculo entre teoría y realidad prácticamente ha desaparecido» y de escribir en un tono «amargo, dogmático y petulante».[1282] Un revisor reconoció en la revista *Ethics* que Friedman era «claro», «sistemático» y «serio», pero que su visión de la historia de Estados Unidos desde 1914 hasta el presente «es un catálogo tan sistemático de errores políticos que uno se pregunta cómo hemos podido sobrevivir […]. Desde este punto de vista, la mayoría de los problemas políticos de nuestros días reciben una atención más bien escasa. Parecen ser o bien una consecuencia desafortunada de nuestras anteriores interferencias en el funcionamiento del mercado o unos males tristemente necesarios».[1283]

En *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Leon H. Keyserling, un abogado y economista que había encabezado el Consejo de Asesores Económicos del presidente Truman, dijo que el libro «no arroja ninguna luz sobre problemas propiamente económicos». La formulación global era o bien «irrelevante o engañosa», y casi todas las afirmaciones de Friedman podían ser igualmente válidas si les dabas la vuelta. «El Dr. Friedman dice que “al basarnos principalmente en la cooperación voluntaria y la empresa privada en las actividades económicas y de otro tipo, podemos estar seguros de que el sector privado controla el poder del sector público y supone una protección efectiva de la libertad de expresión, de religión y de pensamiento”. En el contexto norteamericano tendría el mismo valor el argumento contrario, según el cual el poder del gobierno centralizado es esencial para evitar la acción privada o evitar que acciones descentralizadas de estados y gobierno locales perjudiquen la libertad de expresión, de religión o de pensamiento».[1284]

Como era previsible, el *Wall Street Journal* lo alabó por defender las «opiniones de los verdaderos liberales» y elogió el argumento según el cual los

derechos de propiedad eran «derechos humanos», pero hasta el *Economist* le hizo una crítica no enteramente positiva.[1285] Alabó al propio Friedman, calificándolo de «brillante», y sugirió que el libro sería una «lectura ideal para políticos de cualquiera de los dos partidos […] porque desafía al lector a escoger cuáles son sus propias ideas fundamentales». Pero el crítico no estaba convencido. Por ejemplo, pensaba que pocos lectores compartirían la «desconfianza generalizada hacia el gobierno» de Friedman, o les impresionaría su propuesta de «privar a las autoridades monetarias de todos los poderes discrecionales y, en lugar de ello, seguir, sea como fuese, la regla sencilla de incrementar la reserva monetaria a una tasa constante año tras año». Friedman era desafortunadamente poco realista cuando sugería que «todos aquellos que no son ni niños ni locos son responsables. Una mínima experiencia de los problemas sociales —escribió el crítico— le enseñaría que la línea divisoria es borrosa [y] que las prisiones, los asilos y el dinero son insuficientes para cuidar a los pobres y los débiles. El profesor Friedman no se enfrenta realmente a esta cuestión».[1286]

Keyserling concluía su reseña describiendo el libro como «un conjunto de teoremas presentados con humor, que buscan poner barricadas en los deseos de las personas libres». Era una «tontería», afortunadamente inofensiva, pero «solo porque muchas personas libres tienen demasiado sentido común como para tomárselo en serio».[1287] En suma, los revisores coincidían en que *Capitalismo y libertad* era un libro profundamente fallido, abarrotado de argumentos que, en principio, podrían tener sentido, pero que, en la práctica, resultaban erróneos, pasando por alto las realidades de la desigualdad, la discriminación y el acceso desigual a los recursos y las oportunidades, y basándose en unas afirmaciones históricas fácilmente refutables. Retrospectivamente, el crítico quizá más acertado fue el académico que lo reconoció como un «libro radical» que «probablemente se ganaría un hueco en la historia intelectual de Estados Unidos […]. Futuros historiadores del pensamiento encontrarán este libro indispensable cuando cuenten cómo Chicago confirió autoridad y lustre intelectual a doctrinas que normalmente han sido defendidas por campeones de menos categoría».[1288] *Capitalismo y libertad* consiguió algo más que un nicho de seguidores. Las ventas serían fabulosas y nunca se dejó de imprimir. ¿Cómo este libro radical e increíble —es decir, no creíble— se vendió tan bien?

No cabe duda de que la columna de Friedman en *Newsweek* sirvió para aumentar su visibilidad, al igual que los centenares de artículos de opinión que escribiría. Estaba dispuesto a tomar posiciones que no solo eran impopulares, sino a menudo incendiarias: en 1967 —el momento álgido de la campaña de los

derechos civiles— argumentó que si los «negratas» de Estados Unidos habían realizado grandes avances no había sido gracias al movimiento de los derechos civiles, el debilitamiento de la segregación de las leyes Jim Crow, la Ley de Derechos Civiles de 1964 ni la ley de derecho al voto, sino gracias a sus «propios esfuerzos» y a «las oportunidades que les ofrecía un sistema de mercado». Estaba implícito que, para Friedman, «sus propios esfuerzos» no incluían el activismo de los estadounidenses negros para fomentar estas leyes por medio del proceso democrático. De hecho, en su opinión la discriminación era en gran medida culpa de los liberales, que habían «despertado el gigante dormido del prejuicio racial entre los blancos del Norte» y fomentado unas «expectativas irreales y extravagantes» entre los negros estadounidenses.[1289] Gracias a esas provocativas columnas, Friedman se convertiría en un gran intelectual público y después en una celebridad. Dio numerosas conferencias en círculos empresariales, fue entrevistado en *Playboy* en 1973 y apareció en el *Phil Donahue Show*.[1290] El *New York Times* se refería a él como un «personaje habitual del circuito de los programas de debate», quizá el primer economista en ganarse esa distinción.[1291]

Aun así, en la década de 1960 Friedman era considerado un extremista, partidario de la fracasada candidatura presidencial de Barry Goldwater y —para la mayoría de la gente— la corriente en decadencia del racismo institucionalizado. Si eso es así, ¿cómo es que este racista extremista se convirtió en alguien en boga en la década de 1970?[1292] Ganar el Premio Nobel de Economía en 1976 claramente es parte de la respuesta. Pero la mayoría de los ganadores del Nobel —ya fuesen los originales en ciencias naturales o el de economía— no se convirtieron en personajes populares. La Fundación para la Educación Económica describe a Friedman como un genio tanto «en la ciencia como en el *marketing*» —y ciertamente la segunda parte de esa afirmación es cierta—, pero también atribuye a la serie de 1977 de la PBS *Libre para elegir* y a su productor, Bob Chitester, el mérito de transformar al economista en una estrella.[1293]

Chitester no era en esa época un productor famoso. Era el director y fundador de las emisoras de radio y televisión locales de Eire (Pensilvania) WQLN y QQLN-FM. Libertario, individualista radical y fan de las Navidades, la música clásica y la poesía de Robert Frost, Chitester adoraba a Friedman y su trabajo, y quería promocionarlo todo lo posible. En la introducción a la serie de la PBS, un narrador reconoce que muchos telespectadores se sentirán «horrorizados» por las opiniones de Friedman, pero Chitester estaba convencido de que la gente se convencería si esas opiniones se presentaban de la manera adecuada.

El proyecto de la serie sería la actividad principal de Friedman durante cuatro años. Como ha señalado un historiador libertario, los «Friedman, en su autobiografía, describían cómo Chitester propuso no solo una serie de televisión, sino una campaña completa de *marketing* para explicar los beneficios del capitalismo y la libertad política al mundo».[1294] Incluiría una serie de conferencias, casetes de vídeo y audio de los episodios, un curso de acompañamiento con certificado académico, materiales para institutos y una edición ampliada de *Capitalismo y libertad.* Chitester también creó una fundación, conocida como el Canal Libre para Elegir (que todavía existe), centrada en la creación de documentales y otros productos de «entretenimiento» para «fomentar el apoyo a la libertad personal, económica y política» (entre otras cosas, ofrecía una condensación en dos minutos de la obra de Friedman).[1295]

El proyecto fue un gigantesco éxito. Su primer episodio, «El poder del mercado», grabado en la Universidad de Chicago, reunió a quince millones de espectadores. En 1980 —casi dos décadas después de ser publicado— la edición revisada de *Capitalismo y libertad* se convertiría en el libro número uno de no ficción del año. Los episodios de *Libre para elegir* están aún disponibles en YouTube y Amazon Prime; esta última plataforma describe el programa como de gran ayuda para que «millones de personas entendiesen la estrecha relación entre […] la libertad humana y la libertad económica».[1296]

El programa mismo, sin embargo, no estaba precisamente libre de costes: costó más de 2,5 millones de dólares.

A diferencia de la mayoría de los programas de la PBS, que habitualmente (y a menudo de manera bastante ostentosa) declaran quiénes, gracias a su financiación, los han hecho posibles, *Libre para elegir* no mencionó en ningún momento a sus patrocinadores. La mayoría del dinero provenía de quince patrocinadores corporativos y fundaciones conservadoras. Entre los primeros estaban PepsiCo, W. R. Grace, General Mills, General Motors, Firestone, Getty Oil y la Corporación Whittaker (un importante contratista militar). Entre los segundos estaban la Fundación Sarah Scaife, de extrema derecha (creada por Richard Mellon Scaife y que pronto se dedicaría a la negación del cambio climático), la Fundación John M. Olin (dedicada a «fomentar el estudio detallado de las conexiones entre las libertades económica y política» y que era uno de los mayores patrocinadores de la Sociedad Federalista y el movimiento por la ley y la economía) y el Fondo Lakeview (que más tarde se fusionaría con otros fondos fundados por Lila y DeWitt Wallace, del *Reader's Digest*, para formar la Fundación Wallace). El mismo *Reader's Digest* era uno de los patrocinadores, así como la Federación Nacional de Empresas Independientes.[1297]

En el primer episodio, Friedman explicaba cómo funcionaban los mercados para estimular la actividad económica y preservar y proteger la libertad humana. En mitad del episodio, aparecen imágenes de fábricas y de Friedman de camino a Asia, para terminar ofreciéndonos al profesor, en traje y corbata, de vuelta en la universidad. Friedman sostiene un lápiz, lo mira pensativamente y pregunta: «¿Qué es lo que unió a las miles de personas que cooperaron para fabricar esto?». Era «Yo, el lápiz» una vez más (Leonard Read fue incluido en los agradecimientos del programa). «No hubo ningún comisario enviando […] órdenes desde alguna oficina central», dice Friedman. «Era la magia del sistema de precios. La operación impersonal de los precios, que los juntaron y los hizo cooperar para fabricar este lápiz, para que usted pueda tenerlo por una suma ridícula. Es por ello por lo que la operación del libre mercado es tan esencial, no solo para promover la eficiencia productiva, sino, aún más, para fomentar la armonía y la paz entre los pueblos del mundo».[1298] Seguirían otros nueve episodios parecidos.

En honor a Chitester (o la PBS), varios episodios finalizaban ofreciendo a distintas personas críticas la oportunidad de plantear sus objeciones. Uno de ellos era el socialista demócrata Michael Harrington, cuyo libro *The Other America*, publicado el mismo año que *Capitalismo y libertad*, era una punzante denuncia de la pobreza en Estados Unidos. Harrington dijo que admiraba a Adam Smith, pero que el mundo había cambiado desde 1776, especialmente con la aparición de las corporaciones multinacionales con «una tremenda tendencia al monopolio y la concentración». La invocación ahistórica por parte de Friedman de una teoría desfasada del siglo XVIII, argumentaba Harrington, especialmente su «creencia mística en la mano invisible del mercado», no tenía sentido en el mundo moderno. Fuese cual fuese la intención de Friedman, el único «efecto político práctico del libro» solo podría ser la racionalización del «poder conservador en Estados Unidos».[1299]

Después de permitir que Harrington y los otros comentaristas planteasen sus argumentos, el episodio terminaba con una voz en la parte de los créditos que anunciaba que en el siguiente episodio Friedman explicaría «qué es lo que va mal» cuando el gobierno intenta controlar la economía. En general, la serie otorgaba un papel destacado a conservadores que apoyaban a Friedman; también ayudó a promover a los pensadores libertarios, que en ese momento no eran muy conocidos, como el conservador afroamericano Thomas Sowell (que había obtenido su doctorado en Chicago bajo la dirección de George Stigler y que en 1969 había calificado a los estudiantes negros que protestaban en Cornell de «vándalos»).[1300]

En la década de 1980, Friedman fue asesor del presidente Reagan y alabado

como uno de los intelectuales públicos más poderosos del país. Una retrospectiva realizada por el *New York Times* en 2020 afirmó que sus teorías económicas estuvieron «entre las más influyentes» del siglo XX, «aún ahora siguen ejerciendo su poder sobre gran parte del Estados Unidos empresarial».[1301] No cabe duda de que Friedman era inteligente, articulado, en ocasiones incluso ingenioso, y usaba su talento de manera eficaz. Retrospectivamente, un destacado empresario concluyó que Friedman había «lavado el cerebro […] a una generación de primeros ejecutivos de empresas».[1302] «Lavar el cerebro» es una expresión bélica, pero lo cierto es que los que apoyaban el trabajo de Friedman pensaban que estaban, realmente, en una guerra.

Algo que explica en parte la fama e influencia de Friedman es que en la década de 1970 el marco keynesiano se estaba quebrando. La gente buscaba respuestas a lo que había ido mal y Friedman tenía una. Como la PBS decía en los anuncios promocionales de *Libre para elegir*, Friedman ofrecía «soluciones a los males de nuestro tiempo […] su visión de cómo vivimos ahora y hacia dónde vamos».[1303] En la década de 1960, la mayoría de los estadounidenses aún tenían mucha fe en la capacidad del gobierno de resolver los problemas e incluso de lograr grandes cosas, como terminar con la segregación y poner astronautas en el espacio. Pero en la década de 1980, después de los traumas del Watergate, las revueltas urbanas, la humillación de Estados Unidos en Vietnam, la estanflación y el embargo del petróleo árabe, para muchos estadounidenses el panorama era más bien sombrío. Con la Gran Depresión en el retrovisor y la mayoría de los arquitectos del New Deal muertos y olvidados, quizá era fácil olvidar las lecciones de la década de 1930. Y la Escuela de Chicago, por supuesto, estaba decidida a negar —o al menos a reinterpretar— esas lecciones.

Se pueden decir muchas cosas negativas sobre la respuesta de Friedman a los problemas de Estados Unidos, pero lo cierto es que era clara y cristalina, como Leonard Read defendía desde hacía mucho tiempo. Podía ser equivocada, pero no era ambigua. Y ayudaba el hecho de que muchos editores de periódicos y productores de televisión fueran favorables a su mensaje. Los empresarios más importantes estaban felices de que se les dijese que no tenían que preocuparse de nada más que de conseguir beneficios; los blancos de que se les dijese que la discriminación era problema de otros; y los industriales de que la contaminación era solo un insignificante «efecto de vecindad». Ya fuese su motivación cínica o sincera, lo cierto es que Milton Friedman cuidaba bien de los intereses de su público. Estaba diciendo lo que muchas personas poderosas querían oír.

Con la publicación de *Capitalismo y libertad*, Luhnow, Crane, Read y Pew,

junto con sus aliados de la Asociación Nacional de Fabricantes, el Instituto de la Empresa Americana y la Fundación para la Educación Económica, lograron que su deseo se viese satisfecho. Ahora tenían la versión estadounidense de *Camino de servidumbre*, su Nuevo Testamento del fundamentalismo de mercado. Por encima de todo, tenían lo que parecía ser un argumento académico serio para transformar en la mente del público su cruel y egoísta «oposición a los sindicatos y al estado de bienestar, de ser una política reaccionaria a ser un ejemplo de buen juicio».[1304] Habían tomado una ideología egoísta y sin fundamento —con escasas bases empíricas y numerosos contraejemplos históricos— y la habían transformado en una teoría académica respetable. Lo que había comenzado en la década de 1930 como una propaganda interesada, se había reconstruido como pensamiento respetable.[1305] E influiría profundamente en la política y la cultura estadounidenses a partir de la década de 1980.

[1212] Friedman era famoso por promover la «economía positiva», que entendía como una economía científica, separada de la economía normativa. Mises también había insistido en la idea de que la economía tenía que ser científica, lo que quería decir empírica y no normativa. Véase Robert van Horn y Philip Mirowski, «The Rise of the Chicago School of Economics and the Birth of Neoliberalism», *The Road from Mont Pèlerin*, ed. de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 140. No obstante, todo el Proyecto del Libre Mercado, así como buena parte de la escuela austriaca de economía que lo inspiró, estaba elaborado sobre posiciones normativas.

[1213] Archivos Nacionales, «Fifties Britain», consultado el 17 de julio de 2021, https://www.nationalarchives.gov.uk/education/resources/fifties-britain/.

[1214] Peter Lewin, «Rediscovering Friedman's *Capitalism and Freedom*», Historias de la FEE, Fundación para la Educación Económica, 11 de diciembre de 2017, consultado el 10 de abril de 2021, https://fee.org/articles/rediscovering-friedman-scapitalism-and-freedom/.

[1215] «Samuelson and Friedman to Write for Newsweek», *New York Times*, 4 de septiembre de 1966, https://www.nytimes.com/1966/09/04/archives/samuelson-and-friedman-to-write-for-newsweek.html.

[1216] Los defensores de Friedman cuestionan la conexión de Friedman con la dictadura chilena; véase Megan McArdle, «Milton Friedman and Chile», *Atlantic*, 15 de julio de 2008, https://www.theatlantic.com/business/archive/2008/07/milton-friedman-and-chile/3841/. Esto supone ignorar que fue incuestionablemente benévolo con el régimen de Pinochet, que desdeñaba las críticas al mismo y que argumentaba que las políticas económicas que había adoptado eran buenas, en parte porque

(supuestamente) incrementaban la libertad. También ignora el hecho de que, con independencia del tiempo que Friedman pudo haber pasado con el propio Pinochet, economistas influidos por la Escuela de Chicago jugarían un papel principal en construir las políticas del régimen. Información sobre la justificación del propio Friedman en «Interview», 1 de octubre de 2000, https://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/minitextlo/ufd_reformliberty_full.html.

[1217] George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*, ed. 30.º aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 2006, p. 267. Está basado en entrevistas realizadas por Nash en la década de 1970.

[1218] Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press, 1962, p. 17 [trad. cast.: *Capitalismo y libertad*, Deusto, 2022].

[1219] *Ibid.*

[1220] *Ibid.*, p. 19.

[1221] F. A. Hayek, *The Road to Serfdom*, 1956, ed. estadounidense, Chicago: University of Chicago Press, 1956, p. 45.

[1222] Para el papel de la riqueza para controlar las opiniones políticas, véase Kay Lehman Schlozman, Henry E. Brady y Sidney Verba, *Unequal and Underrepresented: Political Inequality and the People's Voice in the New Gilded Age*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2018.

[1223] Johann J. Go, «Structure, Choice and Responsibility», *Ethics and Behavior,* 30, n.º 3, 2020, pp. 230-246.

[1224] Sobre el papel del patronazgo en la ciencia, véase Naomi Oreskes, *Science on a Mission: How Military Funding Shaped What We Do and Don't Know About the Ocean*, Chicago: University of Chicago Press, 2021.

[1225] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 19.

[1226] Leon H. Keyserling, «Review: Milton Friedman, with the Assistance of Rose D. Friedman. *Capitalism and Freedom*», *Annals of the American Academy of Political and Social Science,* 350 1963, pp. 195-196.

[1227] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 4.

[1228] *Ibid.*, p. 5.

[1229] *Ibid.*, p. 12.

[1230] *Ibid.*, p. 13.

[1231] *Ibid.*

[1232] *Ibid.*, p. 15.

[1233] *Ibid.*, p. 8.

[1234] Este es un ejemplo más de cómo Friedman desliza en sus argumentos algunos elementos muy equívocos. Tiene cierta razón en este caso —negar a alguien que pueda viajar es negar a alguien que pueda viajar—, pero la cita termina con el añadido «por sus opiniones políticas». Sin embargo, a los estadounidenses no se les negaba el derecho a viajar a Rusia durante la Guerra Fría por *sus* opiniones políticas. Se les negaba ese

derecho por las opiniones de su Gobierno.

[1235] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 8.

[1236] *Ibid.*, p. 9.

[1237] *Ibid.*

[1238] *Ibid.*, p. viii.

[1239] *Ibid.*, p. 2.

[1240] *Ibid.*

[1241] *Ibid.*, p. 6.

[1242] *Ibid.*, p. 23.

[1243] *Ibid.*, p. 15. Es un buen argumento, pero entonces ¿por qué no apoya la representación proporcional en el Gobierno? Y por supuesto, el caso de la corbata es trivial; ¿qué pasaría si la cuestión fuese algo más importante, como la salud o la vivienda, y el mercado no ofreciese opciones asequibles? ¿O, en algunos casos, ninguna opción?

[1244] *Ibid.*, p. 24.

[1245] *Ibid.*, p. 25.

[1246] *Ibid.*

[1247] *Ibid.*, p. 26.

[1248] *Ibid.*, p. 27.

[1249] *Ibid.*

[1250] *Ibid.*, p. 199. La salud pública sí aparece en las conclusiones como una rara área de éxito del Gobierno.

[1251] Debatido en Keyserling, «Review».

[1252] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 8.

[1253] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 28.

[1254] *Ibid.*, p. 32 (las cursivas son nuestras). Este fragmento presagiaba lo que Ronald Coase argumentaría en breve acerca de la protección del medio ambiente y los costes sociales: que cualquier regulación protectora tenía que ser sopesada frente a la pérdida de los derechos de propiedad que se derivarían de la misma. Véase R. H. Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics,* 3, 1960, pp. 1-44. También ayuda a explicar el giro republicano-conservador primero contra la regulación medioambiental y después contra la ciencia, dado que es la ciencia la que demuestra los costes monetarios y sobre la salud de la polución.

[1255] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 28.

[1256] Friedman, *Capitalism and Freedom*. Friedman también descuenta enormemente los efectos de vecindad positivos de la conservación del medio ambiente. Así, argumenta que los parques nacionales, como el de Yellowstone, no están justificados, porque podemos identificar quiénes los usan y cobrarles por entrar. Esta medida, por supuesto, fue puesta en práctica por la administración Reagan. Pero Friedman insiste en que, «si el público quiere este tipo de actividad lo suficiente como para pagar por ella [por ejemplo,

un parque nacional], las empresas privadas tendrán los incentivos suficientes para proporcionar esos parques» (p. 31). En realidad, los parques nacionales fueron creados porque las empresas privadas iban a destruirlos a base de talas, turismo descontrolado y otras formas de desarrollo comercial. También se olvida de que el público quiere esas cosas y paga por ellas a través de sus impuestos; las encuestas de opinión pública muestran consistentemente que los estadounidenses apoyan el servicio de parques naturales. Véase Roper Center for Public Opinion Research, «See American First: Public Opinion and National Parks», consultado el 10 de abril de 2021, https://ropercenter.cornell.edu/see-america-first-public-opinion-and-national-parks. En una encuesta realizada en 2011, el 29 por ciento dijo que si les ofrecían un viaje gratis con todos los gastos pagados a varios destinos, escogerían «una atracción al aire libre como el Gran Cañón o el Parque de Yellowstone», justo por detrás de un crucero, preferido por el 31 por ciento, pero por delante de los mayores parques temáticos, la ciudad de Nueva York o un *spa* en el campo. Una encuesta mostró que el 95 por ciento de los estadounidenses querían que el Gobierno federal protegiese los parques para el futuro (National Park Conservation Association, «New Poll of Likely Voters Find Unity in Public Support for National Parks», 7 de agosto de 2012, https://www.npca.org/articles/693-new-poll-oflikely-voters-finds-unity-in-public-support-for-national-parks).

[1257] Van Horn y Mirowski, «Rise», p. 8.

[1258] La Organización Mundial de la Salud ha estimado que la polución atmosférica causa siete millones de muertes prematuras al año (https://www.who.int/health-topics/air-pollution#tab=tab_2). Investigaciones recientes sugieren que el número podría ser incluso mayor, quizá más de ocho millones, lo que quiere decir una de cada cinco muertes en todo el mundo cada año: https://www.hsph.harvard.edu/c-change/news/fossil-fuel-air-pollution-responsible-for-1-in-5-deaths-worldwide/. El tabaco, que sigue siendo legal, mata a alrededor de seis millones (Robert N. Proctor, *Golden Holocaust: Origins of the Cigarette Catastrophe and the Case for Abolition*, Los Ángeles: University of California Press, 2012).

[1259] Nash, *Conservative Intellectual Movement*, cap. 9, afirma que para finales de la década de 1960 el argumento se estaba volviendo crecientemente empírico, a medida que cada vez más estudios académicos rigurosos mostraban que muchos programas gubernamentales no funcionaban, o al menos no funcionaban como se esperaba. Quizá fuese así, pero *Capitalismo y libertad* es anterior a la mayoría de los estudios citados por Nash. Nuestro argumento, en todo caso, no es que los programas públicos siempre funcionen. Por supuesto que no es así. Pero las iniciativas del sector privado tampoco funcionan siempre y observamos que los conservadores se soliviantan ante lo primero y en la mayoría de los casos permanecen indiferentes o niegan categóricamente lo segundo.

[1260] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 13.

[1261] Sobre la historia de la coerción estatal, véase Gary Gerstle, *Liberty and Coercion:*

The Paradox of American Government from the Founding to the Present, ed. revisada, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2015. Gerstle explica que «la Declaración de Derechos era liberal en el sentido del siglo XVIII, lo que quiere decir que su intención era identificar un área central de libertad humana, afirmar su inviolabilidad y protegerla del ejercicio del poder arbitrario del gobierno […]. No obstante, en la Norteamérica del siglo XVIII la importancia de la Declaración de Derechos estaba limitada por la decisión de eximir a los Gobiernos estatales de su cumplimiento […]. Así, aunque la primera enmienda prohibía que el Congreso limitase la libertad de religión, aquellos estados que quisieran limitarla, como Massachusetts y Carolina del Sur, podían hacerlo» (pp. 22-23). Sobre las opiniones de Thomas Jefferson sobre el establecimiento de una religión oficial por los estados, véase Fundación Thomas Jefferson, «Thomas Jefferson and Religious Freedom», consultado el 17 de julio de 2021, https://www.monticello.org/site/research-and-collections/thomas-jeffersonand-religious-freedom.

[1262] *Ibid.*, p. 20.

[1263] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 21.

[1264] Trumbo no obtendría el reconocimiento del Sindicato de Guionistas de Estados Unidos por la película de 1953 *Vacaciones en Roma* hasta 2011, treinta y cinco años después de su muerte.

[1265] Ellen Schrecker, *No Ivory Tower: McCarthysm and the Universities*, Oxford: Oxford University Press, 1986, se refiere a aquellos académicos cuyas carreras fueron destrozadas. Sobre la industria aeroespacial en general, véase Jessica Wang, *American Science in an Age of Anxiety: Scientist, Anticommunism, and the Cold War*, Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1999; para el impacto específico en el ámbito de la industria aeroespacial, véase Fraser MacDonald, *Escape from Earth: A Secret History of the Space Rocket*, Nueva York: Public Affairs, 2019.

[1266] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 133. Más adelante, Friedman desarrolló esta idea en un artículo muy influyente en el *New York Times* el 13 de septiembre de 1970: «The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits», https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1970/09/13/223535702.html?pageNumber=379. Algunos ejecutivos que ahora rechazan este argumento consideran que ellos mismos y sus colegas sufrieron un «lavado de cerebro». «Influyó —diría más bien que le lavó el cerebro— a una generación de altos ejecutivos que creían que el único negocio de los negocios son los negocios» (Marc Benioff, entrevistado en «A Free Market Manifesto that Changed the World, Reconsidered», DealBook, *New York Times*, 11 de septiembre de 2020, https://www.nytimes.com/2020/09/11/business/dealbook/milton-friedman-doctrine-social-responsibility-of-business.html. Binyamin Appelbaum argumenta que, más que discutir acerca de la responsabilidad corporativa, deberíamos criticar el punto de vista de Friedman sobre el Estado. Nosotros estamos de acuerdo. Appelbaum, «50 Years of Blaming Milton Friedman. Here's Another Idea», *New York Times*, 18 de septiembre de 2020, https://www.nytimes.com/2020/09/18/opinion/

milton-friedman-essay.html.

[1267] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 133, cita de Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Nueva York: Augustus M. Kelley, 1966. En la edición de Management Laboratory Press, que es la que nosotros usamos, está en la p. 345.

[1268] Uno de nuestros estudiantes dijo al respecto que «esto en sí mismo no es una crítica fundamental; casi todos los economistas de la historia lo han hecho». Si eso es así, no dice nada bueno de la disciplina.

[1269] Friedman, *Capitalismo y libertad*, p. 135. Esto le lleva, a continuación, a la defensa de la abolición del impuesto de sociedades, porque fomenta que las empresas hagan donaciones en nombre de sus accionistas, lo que debería ser decisión de los propios accionistas.

[1270] *Ibid.* Esto ayuda a explicar su visión negativa del gobierno democrático: piensa que es poco probable que represente todas las opiniones individuales.

[1271] Esto podría explicar por qué Friedman defendió a Pinochet. Friedman no cree realmente en la democracia —solo en el individualismo—, por lo que si ve las políticas a favor del mercado de Pinochet como una forma de promover el individualismo junto con la libertad económica, entonces estará satisfecho. En el marco de Friedman, estaría perfectamente justificado que alguien como Jeffrey Epstein apoyase la ciencia, pero no sería asunto del Gobierno federal crear la Fundación Nacional para la Ciencia. Sobre la financiación por parte de Epstein de un determinismo genético de dudosa reputación, véase Naomi Oreskes, «Jeffrey Epstein's Harvard Connections Show How Money Can Distort Research», *Scientific American*, 1 de septiembre de 2020, https://www.scientificamerican.com/article/jeffrey-epsteins-harvard-connectionsshow-how-money-can-distort-research/.

[1272] Mariana Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths*, ed. revisada, Londres: Anthem Press, 2015.

[1273] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 3.

[1274] Greg Nokes, «Black Exclusion Laws in Oregon», *Oregon Encyclopedia*, 6 de julio de 2020, https://www.oregonencyclopedia.org/articles/exclusion_laws/#.X01yJNNKhTY.

[1275] Paul Samuelson, *Economics* (edición de 1970). Para un debate (y una reproducción) de su gráfico, y de las opiniones de Samuelson acerca de Hayek, véase Andrew Farrant y Edward McPhail, «Hayek, Samuelson, and the Logic of the Mixed Economy?», *Journal of Economic Behavior and Organization,* 69, 2009, pp. 5-16.

[1276] Paul Samuelson, «My Life Philosophy», *American Economist,* 27, pp. 5-12, citado en Andrew Farrant y Edward McPhail, «Hayek, Samuelson, and the Logic of the Mixed Economy?», *Journal of Economic Behavior and Organization,* 69, 2009, p. 12.

[1277] Friedman, *Capitalism and Freedom*, p. 10.

[1278] *Ibid.*, pp. 9-10.

[1279] En ocasiones, Friedman escribe como si el capitalismo fuese una condición necesaria para la libertad. Pero en esta sección deja claro que no cree eso: «La historia solo sugiere que el capitalismo es una condición necesaria para la libertad política. Claramente no es una condición suficiente […]. La relación entre libertad política y económica es compleja y en absoluto unilateral» (*ibid.*, p. 10).

[1280] Friedman lo menciona, con cierta satisfacción, en el prefacio a la edición de 1982.

[1281] Jon Davies, «Back to Free Enterprise», *Tribune*, Londres, 15 de febrero de 1963, p. 10.

[1282] Oscar Handlin, «Review: Milton Friedman with Rose D. Friedman, "Capitalism and Freedom"», *Business History Review,* 37, n.º 3, otoño de 1963, p. 315.

[1283] C. W., «Review [untitled], Reviewed Work: *Capitalism and Freedom* by Milton Friedman», *Ethics,* 74:1, octubre de 1963, p. 71.

[1284] Keyserling, «Review», pp. 195-196.

[1285] William Henry Chamberlain, «The Bookshelf: University of Chicago Economist States Case for True Liberals», *Wall Street Journal*, 8 de octubre de 1962.

[1286] «A Tract for the Times», *Economist*, 16 de febrero de 1963, p. 611.

[1287] Keyserling, «Review», p. 196.

[1288] Leland H. Jenks, «Review: *Capitalism and Freedom*», *American Sociological Review*, 28, n.º 3, junio de 1963, p. 491.

[1289] Milton Friedman, «The Negro in America», *Newsweek*, 11 de diciembre de 1967, p. 89, https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214014/full.

[1290] Dwight R. Lee, «*Capitalism and Freedom:* A 50th-Anniversary Tribute to Milton Friedman», *Freeman,* octubre de 2012, pp. 10-13.

[1291] Andrew Ross Sorkin, introducción a «A Free Market Manifesto that Changed The World Reconsidered», *New York Times*, 11 de septiembre de 2020, https://www.nytimes.com/2020/09/11/business/dealbook/milton-friedman-doctrine-social-responsibility-of-business.html.

[1292] Dwight Lee, un admirador suyo, recuerda que en la década de 1960 la mayoría de los cursos de economía eran todavía keynesianos y que las ideas de Friedman eran en gran medida «rechazadas como algo ridículo» (Lee, «Tribute»).

[1293] Rainer Zitelman, «Bob Chitester: The Champion of Freedom Who Made Milton Friedman a Household Name», Fundación para la Educación Económica, 6 de junio de 2021, https://fee.org/articles/bob-chitester-the-champion-of-freedomwho-made-milton-friedman-a-household-name/.

[1294] *Ibid.*

[1295] Canal Libre para Elegir, «Tribute to Our Founder, Bob Chitester», consultado el 17 de julio de 2021, https://www.freetochoosenetwork.org/.

[1296] *Free to Choose—The Original 1980 TV Series*, consultada el 17 de julio de 2021, https://www.amazon.com/Free-Choose-Original-1980-TV/dp/B07FSV4Y8T.

[1297] Tom New, comunicación vía correo electrónico con los autores, 6 de julio de 2021. Como respuesta a nuestra petición, New, presidente y director de WQLN PBS NPR, Eire, Pensilvania, encontró esta información en un artículo de 1979 sobre la serie en la «Revisión del Año» de WQLN.

[1298] *Free to Choose, Volume I: The Power of the Market*, dirigido por David Filkin, PBS, 1980, https://www.youtube.com/watch?v=72d6LiSpS88.

[1299] Harrington aparece en el volumen II, *El poder del mercado*.

[1300] Thomas Sowell, «The Day Cornell Died», Hoover Institution, 30 de octubre de 1999, https://www.hoover.org/research/day-cornell-died.

[1301] Sorkin, introducción a «A Free Market Manifesto».

[1302] Marc Benioff, entrevistado en «A Free Market Manifesto that Changed the World, Reconsidered», DealBook, *New York Times*, 11 de septiembre de 2020, https://www.nytimes.com/2020/09/11/business/dealbook/milton-friedman-doctrine-social-responsibility-of-business.html.

[1303] *Free to Choose, Volume I: The Power of the Market*, PBS, 1980.

[1304] Kim Phillips-Fein, «Business Conservatives and the Mont Pèlerin Society», *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, ed. de Phillip Mirowski y Dieter Plehwe, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 297. En el prefacio a la edición de 1956 de *The Road to Serfdom*, Hayek se refería a la cuestión del estado de bienestar, que describía como ese «batiburrillo de ideales mal ensamblados y a menudo inconsistentes que […] ha reemplazado en gran medida al socialismo como objetivo de los reformistas». Reconoce que algunos de sus objetivos podrían ser «practicables y loables», pero es necesario «que se establezcan cuidadosamente, si no sus resultados serán muy similares a los de un socialismo puro y duro» (Hayek, *Road*, p. 44). Desgraciadamente, no explica cómo se puede establecer esto. En lugar de ello, vuelve rápidamente a la advertencia sobre las «medidas [que] pueden destruir las bases de una economía basada en el mercado y que gradualmente corroen los poderes creativos de una civilización libre». En esta misma sección explica por qué no es un conservador: «Un movimiento conservador, por su propia naturaleza, está destinado a ser un defensor del privilegio establecido y a basarse en el poder del gobierno para la protección de ese privilegio» (Hayek, *Road*, p. 45). Esto hace que sea aún más extraño que Hayek y sus seguidores hagan causa común con los conservadores estadounidenses y que a Hayek le preocupe más la amenaza de la pérdida de libertad que la realidad de cómo la protección del privilegio perpetúa la desigualdad y el sufrimiento y a menudo obstaculiza la competencia. Sobre la relación del conservadurismo y el problema del privilegio, véase Immanuel Wallerstein, *Utopistics: Or Historical Choices of the Twentieth-First Century*, Nueva York: New Press, 1998; y el debate en el capítulo 15.

[1305] Ebenstein, *Chicagonomics*, pp. 1-19, 184-193 y *passim*.

PARTE III

LA IDEA DOMINANTE

«Recuerdo un momento sorprendente durante una cena [...] empezó usted a hablar sobre la libertad y yo pensé: "Eso me interesa". Así que le di la espalda a la atractiva novia de Mick Hucknall para escucharle, y ahí estaba, hablando sobre la libertad del mercado como si eso fuera lo que entendía por libertad, algo que no podía ser verdad, porque es usted un primer ministro laborista, ¿no? Así que debo haberlo malinterpretado, o quizá esto es algo del nuevo laborismo, libertad = libertad del mercado, un nuevo concepto, quizá. En cualquier caso, muy sorprendente».

Salman Rushdie [a Tony Blair],
Joseph Anton

11

Una historia de amor sobre el capitalismo

En la década de 1960, los líderes corporativos, economistas neoliberales e intelectuales libertarios llevaban más de treinta años presentando una versión de la historia en la que los empresarios eran los héroes y el Gobierno era el villano. Los mercados eran eficientes; la iniciativa individual era todo lo que se necesitaba para tener éxito; y el racismo, la discriminación, la violencia corporativa, las prácticas monopolísticas, las peligrosas condiciones laborales y el abusivo trabajo infantil eran fortuitos. «La libertad económica» significaba la libertad de los empresarios de dirigir sus empresas como les placiese, pero no la libertad de los trabajadores de sindicarse. Por encima de todo, era una historia en la cual la libertad política y la económica eran indivisibles, por lo que cualquier acción gubernamental en el mercado —incluso si era bien intencionada y aparentemente justificada— nos pondría en la pendiente resbaladiza que conduce al socialismo, o a algo peor. A todos los efectos, los empresarios estadounidenses habían estado fabricando un mito.

Sin embargo, a pesar del esfuerzo realizado, la mayoría de los estadounidenses no lo estaban comprando. Franklin Delano Roosevelt había sido muy apreciado, y lo habían elegido y reelegido cuatro veces. En 1948, su vicepresidente y sucesor, Harry Truman, había conseguido ser reelegido por sus propios méritos. Dwight Eisenhower, elegido en 1952 —el primer presidente republicano desde Herbert Hoover—, era un centrista empeñado en negociar un

espacio intermedio entre una concentración excesiva de poder en manos del Estado o de agentes privados.[1306] Eisenhower no solo apoyaba la Seguridad Social, sino que la amplió. Escribió a su hermano que «si algún partido intenta abolir la Seguridad Social, el seguro de desempleo y eliminar las leyes laborales y los programas agrarios, no volverás a oír hablar de ese partido nunca más […]. Hay un pequeño grupo, por supuesto, que cree que puedes hacer estas cosas», pero «su número es insignificante y son estúpidos».[1307]

La mayoría de los estadounidenses aceptaban un papel fuerte del Gobierno federal, porque la historia había demostrado su necesidad. Hasta donde la gente podía recordar, el Gobierno federal —no el sector privado— había sacado al país del marasmo económico de la Gran Depresión. Washington también había movilizado la capacidad industrial de la nación para ganar la Segunda Guerra Mundial. Después de la guerra, el Gobierno federal se convirtió en un gran inversor en ciencia y tecnología, y usó los fondos destinados a la defensa para impulsar la innovación tecnológica.[1308] A los empresarios les encanta atribuirse el mérito de la prosperidad estadounidense, pero a menudo esa prosperidad ha sido alimentada por el apoyo estatal y compartida con los trabajadores solo a la fuerza. Nada de esto quiere decir que los esfuerzos del Gobierno federal siempre hayan funcionado; el resultado de los programas federales siempre ha sido ambiguo y no cabe duda de que los funcionarios públicos a veces se exceden. Pero lo importante es que los estadounidenses corrientes —especialmente los de clase obrera y clase media— veían al Gobierno como su aliado porque, durante la mayor parte del siglo XX, lo fue.[1309]

Sin embargo, a finales del siglo, el escenario había cambiado. La *desregulación* era la palabra del momento, el Gobierno federal se encontraba en una retirada aparentemente permanente y los principios del libre mercado reinaban, a todos los efectos, sin rival en la política estadounidense. Muchas personas y organizaciones jugaron un papel en producir este cambio, como veremos en los próximos capítulos. Pero la persona que hizo más para articular una visión alternativa de cara al público fue Ronald Reagan. Usando las herramientas ideológicas que los fundamentalistas del mercado habían fabricado durante décadas, cambió la narrativa nacional. No toda la acción estatal era una «interferencia», por supuesto; Reagan y sus aliados no tenían ningún problema con la intrusión del Gobierno en el dormitorio o en las clínicas de planificación familiar. Pero la sala de juntas de las corporaciones era intocable. En la década de 1920, los estadounidenses habían odiado las «grandes empresas»; Reagan nos persuadiría de que odiásemos el «gran gobierno».

No obstante, no lo presentaría como una cuestión de desprecio. Quizá esa fue

la clave de su éxito. Canalizando el espíritu de *La casa de la pradera*, de las películas del Oeste de Hollywood y de *General Electric Theater*, Reagan narró la historia estadounidense como una parábola del éxito individual en un sistema de libre empresa; una historia de amor sobre el capitalismo.

Reagan también reformuló una serie de cuestiones importantes sobre el papel de los negocios en Estados Unidos —especialmente la compleja relación entre la industria por un lado y los trabajadores y consumidores por otro— como algo relacionado con *el tamaño del gobierno federal*. Después de todo, ¿por qué el gobierno era «grande» cuando protegía la seguridad de los trabajadores o reducía la contaminación industrial, pero no cuando restringía los derechos reproductivos? La respuesta, en gran medida, es que esta era la historia que habían estado promoviendo desde la década de 1930 la Liga por la Libertad Americana, la NELA, la NAM y sus aliados. Era la ideología que Hayek, Friedman y la Escuela de Chicago habían transformado en respetable: el poder de los mercados, la amenaza del gobierno y la inseparabilidad de la libertad política y la económica.

Durante décadas, los defensores del fundamentalismo de mercado habían estado obsesionados con contar historias: ¿cómo el poder de la narrativa podía superar la resistencia natural a aceptar ideas intragables? Su éxito fue más bien limitado. A Jasper Crane y Harold Luhnow les había preocupado que Hayek fuese demasiado elitista para el público estadounidense y habían promovido una versión simplificada en el *Reader's Digest* en forma de tebeo. Rose Wilder Lane había ayudado a escribir unas novelas para niños muy queridas, pero ¿cuántas personas habían leído *The Discovery of Freedom*? *El manantial*, de Ayn Rand, formaba parte del canon del mercado libre, pero la adaptación de King Vidor fue un fracaso comercial. El Fondo Volker de Luhnow había financiado a Milton Friedman, pero en la década de 1960 su versión del mito del libre mercado solo era conocida principalmente por académicos e intelectuales conservadores. Reagan —el actor de Hollywood, el encantador presentador de televisión— nos contaría esa historia de manera mucho más eficaz.[1310] Y aprendería cómo hacerlo cuando trabajó para la General Electric (GE).

Reagan se alió con la GE en la década de 1950 para relanzar los alicaídos proyectos televisivos de la empresa y su también alicaída carrera como actor; las consecuencias de esta decisión llegarían mucho más lejos.[1311] Su papel como presentador de *General Electric Theater* contribuyó a su educación en la política de derechas, pero eso era solo la mitad de su trabajo. La otra mitad era ser el rostro visible de un programa propagandístico enorme pensado para convencer a los trabajadores de la GE y las comunidades en las que vivían de la grandeza del

capitalismo estadounidense. Para entender cómo Reagan se convirtió en el principal abogado del fundamentalismo de mercado, es esencial entender la GE durante el tiempo en que trabajó para esta empresa. Porque, como una lavadora o una bombilla Soft White, el Ronald Reagan que tomó por asalto la escena política en la década de 1960 era uno de los productos de la compañía.

La GE fue, en su tiempo, una compañía progresista: en su laboratorio de investigación en Schenectady (Nueva York) trabajaba Irving Langmuir, ganador del Premio Nobel de Química en 1932. El laboratorio creó muchos productos innovadores, desde nuevas bombillas a mejores submarinos. Las fábricas de la GE estaban, además, bien gestionadas y muchos de sus trabajadores recibían un buen salario. Su ingeniero jefe en la década de 1920 era socialista y su director en la de 1930 era partidario de un sistema nacional de pensiones y contribuyó a diseñar la Seguridad Social.[1312] Pero la GE también era muy problemática. Había sido uno de los miembros principales de la NELA y siguió apoyando a ese grupo después de que fuese disuelto en 1933 y reconstituido como el Instituto Eléctrico Edison.[1313]

En la década de 1930, la GE fue demandada por transgredir la legislación antimonopolio, y no sería la última vez que se investigaran sus prácticas económicas contrarias a la competencia. En 1960, un gran jurado federal admitió veintiún acusaciones contra la GE, Westinghouse y veintisiete otras corporaciones implicadas en la generación y transmisión de electricidad por pactar en secreto precios, manipular las subastas y adulterar la competencia en el mercado eléctrico. De las veintiuna demandas, la GE estaba implicada en todas menos una (solo a Westinghouse le fue peor, que estaba acusada en todas ellas). También se aceptaron acusaciones contra cuarenta y cinco individuos, dieciséis de los cuales eran ejecutivos o administradores de la GE.

Las empresas estaban acusadas de pactar los precios de una variedad de elementos esenciales para la producción y transmisión de electricidad —desde simples aislantes de porcelana hasta sofisticadas turbinas—. El valor de estos elementos era de alrededor de 17.000 millones de dólares; el Servicio de Recaudación Interna calculó que esto representaba en torno a una séptima parte de las facturas anuales de la industria eléctrica.[1314] La GE y Westinghouse se declararon culpables de los siete cargos que el Gobierno consideraba más serios. Las corporaciones acusadas fueron multadas con 1.721.000 dólares —una cantidad equivalente a aproximadamente el 10 por ciento del valor de las ventas amañadas— y los acusados individuales pagaron unos 136.000 dólares adicionales. Treinta y uno de ellos fueron sentenciados a treinta días de cárcel.

Como es normal en los casos de delitos corporativos, la mayoría de esas sentencias fueron suspendidas, pero siete de los acusados fueron a la cárcel.[1315] La parte del león de las multas impuestas correspondió a empleados de la GE (Westinghouse era la siguiente), así como las penas de cárcel: cinco de las siete personas que fueron a la cárcel eran administradores de la GE o de Westinghouse. Estos eran los «grandes hermanos» de las actividades contra la competencia; los otros eran poca cosa.[1316] La industria era un oligopolio dominado por estas compañías, y su estructura, combinada con casos ilegales de colusión y con el «carácter clandestino» de sus estrategias, hacía que esas actividades no supusiesen solamente una infracción, sino una «auténtica amenaza al sistema económico competitivo».[1317]

Aunque las multas fueron modestas y las sentencias en su gran mayoría no se llegaron a ejecutar, lo que no pasaba de ser un simple cachete a unas empresas que habían realizado un fraude multimillonario que afectó a millones de estadounidenses, en su época se consideraron sanciones extremadamente duras. El presidente del tribunal las describió como necesariamente «onerosas», dado el carácter y la magnitud de las infracciones cometidas.[1318] Un artículo publicado en la *University of Chicago Law Review* señaló que eran las condenas más severas en los setenta años de historia de la Ley Sherman Antimonopolio.[1319] Su «excepcional severidad» había sido justificada por la «magnitud y el alcance de la conspiración, agravada por su persistencia y el carácter flagrante de la misma […] su "impacto público" [y] las medidas de ocultamiento empleadas».[1320] No se trataba de infracciones pequeñas o accidentales y, debido al papel de la GE en la Autoridad del Valle del Tennessee, entre los clientes engañados estaba el Gobierno federal. Por esta razón, el fiscal general Robert F. Kennedy sugirió que las acciones de la industria representaban una «amenaza seria a la democracia estadounidense».[1321]

Kennedy quiso dejar claro que estos hombres «no eran gánsteres. Eran miembros respetados y admirados de sus comunidades».[1322] Pero las pruebas presentadas en los tribunales mostraron que se habían comportado como gánsteres: se habían puesto nombres y números en clave, habían enviado comunicaciones a sus domicilios privados —no a sus oficinas— en sobres sin remite y habían destruido esas comunicaciones después de leerlas. «Es indiscutible —escribió un analista— que estos conspiradores sabían lo que estaban haciendo, y sabían que sus acuerdos para fijar los precios y compartir el mercado infringían la ley».[1323] Incumplieron la ley porque creían que era un «buen negocio»; es decir, bueno para los beneficios.

Estas actividades ilegales contrarias a la competencia tuvieron lugar a finales

de la década de 1950, la época en la que *General Electric Theater*, con Ronald Reagan como presentador, pregonaba las virtudes del sistema de la libre competencia entre empresas. *General Electric Theater* promovió el mito de que la compañía estaba del lado del trabajador y el consumidor estadounidense, cuando en realidad estaba trabajando para defender un mundo que aseguraba mayores beneficios corporativos, aunque eso significase abusar de los trabajadores y quebrantar la ley. Y negociar en secreto para fijar los precios no fue la única actividad ilegal de la GE durante el período en que Reagan trabajó para la empresa, porque la GE también fue procesada por infringir las leyes laborales. La compañía no siempre había sido agresivamente antisindical, pero sus salarios y beneficios estaban por detrás de los de las industrias automovilística y siderúrgica, y sus escalas salariales discriminaban mucho a las numerosas mujeres de su plantilla.[1324] Después de una exitosa huelga en 1946 llevada a cabo por el poderoso sindicato de trabajadores de la electricidad, la radio y la maquinaria de Estados Unidos, que atrajo un considerable apoyo popular y político, la compañía cambió su posición sobre el sindicalismo.[1325] Adoptó una posición combativa contra los sindicatos de trabajadores, comenzó a presionar agresivamente en favor de leyes por el derecho al trabajo, y en la década de 1950 trasladó algunas fábricas a estados que tenían esas leyes en vigor, mayoritariamente en el Sur.[1326]

El principal artífice de estas políticas antisindicales durante la década de 1950 y más allá fue el ejecutivo de la GE Lemuel Ricketts Boulware. Nacido en Springfield (Kentucky), Boulware había servido como capitán de infantería en la Primera Guerra Mundial y como vicepresidente de operaciones del Consejo de Producción de Guerra durante la Segunda Guerra Mundial. Después trabajó en varios puestos de ventas, *marketing* y contabilidad antes de unirse a la GE en 1945, al departamento de relaciones laborales. En 1956 se convirtió en vicepresidente de relaciones públicas y laborales, puesto que ocupó hasta su jubilación en 1961. Pero *relaciones* es una palabra demasiado amable para describir cómo trataba a los empleados de la GE. Lo mismo se puede decir de aplicar el término *negociación* a su método de trabajo con los sindicatos. Boulware no negociaba: estipulaba. Cuando murió, el *New York Times* describió su forma de actuar de la siguiente manera: «investigaba a fondo todas las cuestiones» y después realizaba una «oferta justa y firme», no sujeta a futuras concesiones. Los líderes sindicales lo definían como «decirles a los trabajadores a qué tienen derecho y después intentar embuchárselo».[1327]

Según sus propias palabras, la postura de Boulware en las «negociaciones» laborales era «lo tomas o lo dejas», respecto a la oferta que la GE ponía encima de

la mesa. Esta táctica —que los líderes sindicales consideraban un intento deliberado de socavar su autoridad— pasó a ser conocida como «boulwarismo».[1328] En 1961, las actividades antisindicales de Boulware llevaron al Sindicato Internacional de Trabajadores de la electricidad, la radio y la maquinaria a presentar una queja al Consejo Nacional de Relaciones Laborales. Se cuestionaban las prácticas de negociación colectiva de la GE. De acuerdo con la ley, las empresas debían negociar de buena fe con los representantes sindicales de los trabajadores, y no intentar eludir o socavar su autoridad. Según los líderes sindicales, el proceso de negociación de la GE hacía precisamente esto último.

Desde el punto de vista de la empresa, el proceso comenzaba con una «investigación»: la GE revisaba los datos referidos al salario de los trabajadores y los beneficios, los costes de producción, los precios de venta de los productos de la GE y otra información que considerara relevante. A continuación, basándose en su lectura de estos datos —y, lo que resulta crucial, su propia interpretación de lo que es relevante—, la compañía presentaba esencialmente una oferta no negociable. La GE solo hacía una excepción en el caso de que apareciese «nueva información», pero solo la empresa podía proporcionar esa información. Ninguna acción por parte del sindicato —ningún dato, ningún argumento y por supuesto ninguna huelga— induciría a la compañía a cambiar su oferta si consideraba que los cambios solicitados eran «incorrectos».[1329] El sindicato consideraba que esto infringía el supuesto de buena voluntad. La ley también exigía que si una empresa afirmaba que era fiscalmente incapaz de atender las demandas del sindicato —por ejemplo, si sus demandas salariales arruinarían a la compañía—, tenía que documentarlo con datos que lo probasen. La GE no cumplía este requisito sistemáticamente. Lo más escandaloso era que, en plenas negociaciones formales con el sindicato nacional, la GE había intentado varias veces negociar al margen con representantes locales, lo que suponía una clara violación de la Ley Taft-Hartley (que regulaba las relaciones laborales desde 1947). Hasta los defensores de la GE reconocieron que su táctica era la de *divide et impera.*[1330]

Al igual que en el caso de la colusión de la GE y sus pares empresariales para fijar los precios, estas actividades no eran casuales ni accidentales. Un artículo en el *Duke Law Review* explicaba: «Mediante una intensa investigación a lo largo de un año, la GE intenta decidir qué es bueno para sus empleados […]. Basándose en sus propios datos y en algunas reuniones iniciales de negociación con los sindicatos, la empresa presenta una "oferta firme y justa" a todos los sindicatos». Esto obviamente era paternalista. Lo que lo convertía en ilegal era que si «un negociador entra en una reunión con una posición de "lo tomas o lo dejas"», infringe la Ley Taft-Hartley «aunque *formalmente* continúe la negociación».[1331]

En efecto, no bastaba con acudir a la mesa de negociación; y el enfoque de la GE no era negociar, sino imponer.[1332] Tras años de comparecencias y más comparecencias, el Consejo Nacional de Relaciones Laborales resolvió a favor de los trabajadores.[1333] El Segundo Circuito confirmó la sentencia tras la apelación y el Tribunal Supremo declinó revisarla, de manera que pasó a ser firme. La GE había seguido una pauta clara y censurable de mala voluntad.[1334]

Esta táctica unilateral fue apuntalada por un amplio programa de «comunicación» diseñado para apoyar las prácticas empresariales de la GE. Desde 1947 hasta comienzos de la década de 1960, la GE dirigió lo que el magistrado presidente en las audiencias denominó una «intensa campaña coordinada» para «educar» a los 250.000 empleados de la empresa —así como a los miembros de las comunidades en las que operaba— sobre las virtudes de la libre empresa, los perjuicios del socialismo y la omnipresente amenaza de la «injerencia del gobierno». Como la NAM en las décadas de 1930 y 1940, la GE afirmaba que lo que realmente amenazaba la prosperidad de los trabajadores no eran los bajos salarios, sino los «voluminosos» impuestos federales. Bajo la dirección de Boulware, la GE intentó convencer a los empleados, sus familias y los líderes de sus comunidades de que los directivos de la empresa cuidaban más fielmente del bienestar de los trabajadores que sus representantes sindicales electos. Si la GE lograba persuadir a sus empleados de que se preocupaba por sus intereses, entonces los gerentes simplemente dirigirían sus negocios como les pareciese mejor —precisamente lo que la NAM pensaba que debía ser la norma para todas las empresas estadounidenses—. No sería necesaria la negociación colectiva; de hecho, tampoco harían falta los sindicatos.

A menudo se dice que a los conservadores les molesta que los liberales, los periodistas y «el Gobierno» les digan lo que tienen que pensar, pero el programa de relaciones públicas de la GE estaba diseñado para hacer precisamente eso. Como la NELA, la NAM y el ejecutivo de GM Alfred P. Sloan antes que él, Lemuel Boulware no lo presentó así, por supuesto. Las personas que no apreciaban el sistema de libre empresa eran ignorantes y necesitaban ser educadas.[1335] Eran «económicamente analfabetas».[1336] Boulware presentó su programa en la Escuela de Negocios de Harvard en 1940 en un discurso titulado «La salvación no es gratis». Imbuido de la sintaxis y la cadencia del evangelismo, el discurso comenzaba con la premisa de que el pueblo estadounidense no entendía «cómo hemos conseguido este estilo de vida que es la envidia del resto del mundo».[1337] La respuesta era el sistema de libre mercado, en particular su estructura de incentivos, sin la cual las personas no estarían motivadas para trabajar más y

mejor. La prosperidad, en opinión de Boulware, venía de la presión impuesta por la competencia.[1338]

Al igual que había hecho la NAM, Boulware advertía de que nuestro «gobierno sobredimensionado» amenazaba la estabilidad del sistema. Principalmente, la culpa era de los impuestos, que mermaban unos fondos necesarios para la inversión productiva. Presagiando la economía de la oferta que Reagan promovería, Boulware afirmaba que el gobierno gravaba «injustamente» con impuestos los «ingresos y los ahorros que podrían financiar la introducción de equipos y métodos» que mejorasen la productividad.

Retomando la tesis de la indivisibilidad, Boulware sostenía que no solo los mercados libres, sino «nuestras personas libres» estaban en peligro.[1339] Con independencia de cómo se caracterizaran sus intenciones, las políticas dominantes eran un «ataque desde dentro al sistema económico y político libre que nuestros representantes han jurado defender y proteger».[1340] Sostenía que la intervención del gobierno en el mercado suponía necesariamente planificación, y —aquí se ve la sombra de Hayek— como la planificación está condenada al fracaso, se generaría la «inevitable necesidad […] de tener que poner fin a la libertad de elección y de expresión para que el fracaso de su planificación» no fuese desenmascarado.[1341]

Los estadounidenses no solo eran incapaces de apreciar cómo funcionaba el capitalismo, sino cómo el Estados Unidos corporativo trabajaba *para ellos*. «Demasiados entre nuestros empleados y demasiados entre sus amigos y representantes […] no solo no nos respetan, sino que no les gustamos. No entienden ni aprecian lo que intentamos hacer». Boulware consideraba que realmente creían en la «magia», la magia de sacar algo a partir de la nada, una «huida de las reglas de la aritmética». Eran incapaces de ver que las empresas eran las que habían producido un tipo de magia, «un mundo fantástico, de cuento de hadas, de bienestar». Era lo que Reagan pronto llamaría la «magia del mercado».

En opinión de Boulware, los empresarios no habían sabido transmitir sus argumentos al público estadounidense. Afirmó, en contra de los hechos, que los líderes corporativos habían permanecido «callados» en público cuando «se enfrentaban a los sindicatos y a otras doctrinas económicas y políticas contrarias a nuestras creencias».[1342] Ya era hora de que hablasen. Para Boulware, el ingrediente que faltaba en la respuesta de las empresas era la política: «Acción política privada y pública por parte de administradores, granjeros, accionistas, propietarios de bonos, de pólizas de seguros […] y cualquier otro ciudadano destacado interesado en mantener el valor del dinero, aumentar los niveles de

vida y conseguir que la libertad de elección, de expresión, de religión y de movimiento sobrevivan».[1343] Haciéndose eco, una vez más, del pensamiento de Hayek, Boulware insistía en que la comunidad empresarial tenía que rechazar cualquier paso en dirección al socialismo, o incluso al estado de bienestar. «Tenemos que estar alerta y activos ante cualquier tipo de socialismo, del mismo modo que ante la rama comunista del socialismo». El socialismo británico era simplemente «comunismo» con mejores modales y «sin muchas prisas»; por esa razón era incluso más peligroso, porque se corre el peligro de que no lo veamos venir.[1344] Resultaba imperativo que la comunidad empresarial comenzase a «predicar […] la alternativa al socialismo», de lo contrario se arriesgaba a terminar «silenciada y esclavizada».[1345] Ya es hora, tronaba Boulware a medida que se aproximaba al *crescendo* de su discurso, de que el obrero estadounidense «renazca» con una nueva comprensión de la amenaza del socialismo y de la promesa del sistema de libre mercado. Sin esa comprensión, no seremos sino testigos impotentes de la muerte de «nuestros mercados libres y nuestras personas libres».[1346]

El programa de relaciones públicas de la GE fue el llamamiento a las armas de Boulware. Operaba en varios frentes. Un componente, reminiscente de la propaganda de integración de la NAM, era un «programa de noticias controlado»; el departamento de relaciones públicas encargaba artículos y fomentaba editoriales favorables a la compañía y al capitalismo en periódicos de localidades en las que operaba la GE. A medida que Reagan se hacía cada vez más popular como portavoz de la compañía, circulaban notas de prensa para fomentar la cobertura de sus discursos y otros eventos.[1347] Dado que la GE era en muchos casos el mayor empleador local —así como el mayor anunciante en los periódicos locales—, no era difícil obtener una cobertura favorable.

Un segundo componente consistía en publicaciones que producía la empresa misma. Esto incluía periódicos, boletines de noticias y folletos que interpretaban las noticias del día bajo la óptica de la GE, informaban a los trabajadores sobre las negociaciones de contratos (por llamarlas de alguna manera) o presentaban las opiniones de Boulware sobre el gobierno, la economía y otras cuestiones.[1348] Un ejemplo era el boletín *Noticias Laborales* de la GE, distribuido los viernes para que los trabajadores se lo llevasen a casa, donde también lo podían leer los miembros de su familia. Para que resultase atractivo, el boletín de noticias incluía temas de interés local, como la clasificación de la liga de bolos de la compañía o fotos de la última edición del concurso de Miss GE, junto con lamentaciones contra los sindicatos y noticias sobre las últimas apariciones de Reagan. Distintas plantas y locales tenían sus propios boletines de noticias

semanales. La corporación GE producía una glamurosa revista, *Monograma*, que cubría frecuentemente la agenda de Reagan y *General Electric Theater*, y el *Foro de General Electric*, que se centraba en la defensa nacional.[1349]

La GE también enviaba por correo directamente a las casas de sus trabajadores publicaciones en las que ellos y sus familias podían leer artículos con titulares abiertamente antisindicales, como por ejemplo «Se muestra cómo los empleados no representados por los sindicatos obtienen mejoras de salarios y beneficios sin el posible retraso que supone ser aceptados por el sindicato» y «Por qué la compañía no tiene más remedio que "aceptar" una huelga para no verse forzada a hacer algo que va más allá de lo que es justo» (la réplica de los sindicatos no aparecía). Un artículo sobre el papel de la GE en la construcción de avanzados sistemas de armas se interrumpe para recordar a los trabajadores que sus «intereses bien ponderados» no incluían necesariamente grandes incrementos salariales.[1350] No se extendía, sin embargo, en cómo la GE se beneficiaba de los contratos con el «gran gobierno» por este trabajo.[1351]

Estos comunicados tan diversos eran homogéneos, consistentes e inequívocos. Como señala un biógrafo de Reagan, «Boulware dejaba poco al azar. A menudo se distribuían con antelación borradores» y se encuestaba a los trabajadores para asegurarse de que se estaban transmitiendo correctamente los mensajes.[1352] Algunos de los artículos daban datos, como por ejemplo informes sobre las ganancias de la compañía y su expansión a nuevas plantas; pero otros eran puramente propagandísticos, como los titulados «Cómo de grandes son los beneficios de General Electric. ¿Son demasiado grandes?» (obviamente, no) o «Aprendamos de Gran Bretaña» (una enumeración de los supuestos fallos del «socialismo» británico).

Quizá la publicación más importante de la GE —por su alcance— era el *Boletín Informativo de Relaciones con los Empleados*. Se distribuía inicialmente a todos los supervisores y directores de relaciones con los empleados —unas quince mil personas en total— para fomentar la unidad entre los directores. Sin embargo, pronto se ampliaría hasta conformar un amplio programa de alcance político. Se enviaban ejemplares a clérigos, políticos locales, medios de comunicación, maestros, profesores universitarios y otras personas sobre las cuales la GE esperaba influir. El mensaje se reforzaba con sugerencias de lecturas en las que se recomendaban materiales complementarios a los receptores del boletín. Los ecos de las ideas de Mises y Hayek en el boulwarismo no eran una coincidencia: a los directores se les recomendaba leer el *Wall Street Journal*, la *National Review* y las columnas de Henry Hazlitt, William F. Buckley Jr. y Lawrence Fertig (el ejecutivo de publicidad y periodista libertario que había

maniobrado para conseguir que Mises fuese contratado en la Universidad de Nueva York).[1353] Boulware también alcanzó un acuerdo con Leonard Read para volver a publicar material de la revista *Freeman* y durante su época en la GE sería cuando Reagan se convirtió en un lector habitual. En años posteriores, mencionaría a Hayek y Hazlitt como influencias fundamentales.[1354]

El boletín informativo era el elemento boulwariano más agresivo del programa de comunicación de la GE, diseñado para «ayudar al supervisor y a sus empleados a evitar el camino erróneo y tomar el correcto» y «superar el poder dañino de las fuerzas antiempresariales». Como muchos comentaristas conservadores, la GE acusaba a sus oponentes de tener una agenda oculta. Por ejemplo, afirmaba que los líderes sindicales decían que luchaban por obtener mejores condiciones para sus miembros, pero en realidad lo que «buscaban era reducir la utilidad de las empresas».[1355] Por otro lado, como muchos conservadores después de él, Boulware medía su éxito en parte por cuánto enfurecía a sus oponentes; la idea de que su furia pudiese estar inspirada por sus distorsiones y tergiversaciones no parece que le haya importado mucho.[1356]

Además de una amplia colección de publicaciones propagandísticas —una «avalancha de materiales» en palabras de un historiador—, la GE también patrocinaba clubes de lectura para sus empleados.[1357] Su objetivo era solucionar el «analfabetismo económico» entre los empleados de la GE y sus familias. Los clubes organizaban reuniones semanales durante dieciséis semanas con textos de economía, normalmente con un sesgo hacia la escuela austriaca. El libro introductorio de Hazlitt, *La economía en una lección*, y *Prosperidad por medio de la libertad*, de Fertig, estaban en la lista de lecturas. Otro que también estaba era *La economía de la sociedad libre*, de Wilhelm Röpke; su autor era un seguidor ortodoxo de Mises, «un defensor incondicional del capitalismo y del libre comercio y un feroz crítico de […] toda forma de interferencia del gobierno en la economía».[1358] Uno de los libros favoritos de Boulware era *El camino por delante*, un polémico libro escrito por John T. Flynn, financiado por la Liga por la Libertad Americana y publicitado por la NAM.

Los clubes de lectura también servían como fuente de información para la GE: los gerentes usaban las reacciones de sus empleados —y especialmente de sus esposas— para evaluar cómo iba el programa «educativo».[1359] Lo que es más importante, en palabras de la historiadora Kim Phillips-Fein, al usar «el trabajo de pensadores como Hayek [y] von Mises», los clubes de lectura «ayudaban a legitimar el antisindicalismo de la GE reformulándolo como una lucha contra el control tiránico en aras de la libertad».[1360]

Una vez montados los clubes de lectura con textos escogidos, el siguiente

paso lógico en el programa educativo de la GE era la educación formal. La compañía creó su propia universidad —el Instituto de Desarrollo de Gestión GE —, con un frondoso campus y edificios cubiertos de yedra en Crotonville (Nueva York). Se calcula que en 1959 tenía 32.000 estudiantes, muchos más que la mayoría de las grandes universidades en esa época (aunque probablemente la mayoría de estos estudiantes eran gerentes que asistían a cursos cortos, no a programas de estudios de cuatro años).[1361] La revista *Fortune* lo llamó «el Harvard de la América corporativa».[1362] Un personaje importante en la universidad de la GE era Ralph J. Cordiner, que a finales de la década de 1940 había sido ayudante personal del director ejecutivo de la GE Charlie Wilson; Cordiner trabajaría para el presidente de la GE entre 1950 y 1958, y desde 1958 a 1963 como director general. Impartió un curso titulado «Nuevas fronteras para los gerentes profesionales», en el que enseñaba el programa de Boulware. También desarrolló un conjunto de principios de gestión que se conocerían con el acrónimo POIM (planifica, organiza, integra, mide), ¡lo que demostraba que los ejecutivos corporativos no tenían ningún problema en planificar si esa planificación estaba en sus manos!

Los principios de Cordiner se describían normalmente en términos religiosos: eran «mandamientos», y el conjunto de volúmenes que los describían con mayor detalle eran el «evangelio».[1363] Uno de los mandamientos era puro Boulware: los gestores corporativos tenían la responsabilidad de implicarse políticamente en la lucha contra los altos impuestos, el poder de los sindicatos, el siempre creciente gobierno federal y la hostilidad pública a las «grandes empresas».[1364] El campus de Crotonville estaba dirigido principalmente a los ejecutivos y los gestores de alto nivel, pero también se daban clases en las plantas de la GE, donde se podía instruir a los trabajadores durante su jornada laboral. Se calcula que quince mil supervisores recibieron ejemplares de *La guía del supervisor para la información laboral de General Electric*, que los animaba a visitar las distintas plantas para ver en la práctica los principios que promovía la GE.

Como cualquier propaganda seria, el objetivo era que los destinatarios pensasen que habían llegado a esas conclusiones por sí mismos. Al igual que esa joven de los años veinte que vestía de verde y fumaba Lucky pensaba que estaba liberada y adelantada a la moda, el trabajador de la GE llegaría «por su propia voluntad a querer hacer lo que recomendamos».[1365] Era un trabajo de ventas: al igual que había que guiar al consumidor para que escogiese los productos de la GE, se dirigía a los empleados para que aceptaran el punto de vista de la GE sobre el capitalismo corporativo.

Los jefes de la GE, por tanto, no solo gestionaban fábricas, también

intentaban gestionar la realidad de sus trabajadores. Si los trabajadores de a pie no aceptaban el punto de vista de la compañía sobre el capitalismo y los beneficios corporativos, les decían que eran «analfabetos económicos» y que había que educarlos; o como reconocía Lemuel Boulware en un momento de sinceridad, «reeducarlos».[1366] En un artículo sobre la GE que se anunciaba en la portada de la revista *Time* en 1959, se señalaba que una táctica clave del boulwarismo eran «las andanadas sostenidas de propaganda [...] dirigidas a ganarse a los trabajadores» para que respaldaran las opiniones de la empresa.[1367] Los editores de *Time* —que en la década de 1950 destacaban por su anticomunismo— reconocían la propaganda cuando la veían.[1368]

Aparte de aparecer frecuentemente en la revista *Monograma*, el papel de Ronald en las publicaciones y grupos de lectura de la GE fue mínimo. Sin embargo, sí desempeñaría un papel central en sus actividades externas de relaciones públicas.[1369] En su discurso en Harvard en 1949, Boulware se lamentaba de que los defensores del capitalismo parecían estar en muchos casos «fríamente contra todo», y «aparentemente nunca eran capaces de hablar de manera cordial y convincente para demostrar que lo que estamos haciendo es por el bien común».[1370] Reagan solucionaría ese problema. Parte del trabajo de Reagan en la GE era presentar, actuar y ayudar a escoger los guiones para *General Electric Theater*. La otra parte era el ciclo de conferencias, primero a instalaciones de la GE y después a las comunidades en las que operaba la GE. Reagan pasó una cuarta parte de su tiempo visitando las instalaciones de la GE y dando conferencias a favor de la compañía.

Como la Ley Taft-Hartley prohibía que las corporaciones participasen directamente en la política partidista, Boulware siempre insistía en que sus actividades, aunque políticas, no eran partidistas. Pero, como señala el biógrafo de Reagan Thomas Evans, las políticas que promovía la GE eran políticas republicanas conservadoras, y lo mismo ocurría con el trabajo que Reagan desarrollaba y con otras partes del programa de comunicación. Reagan había llegado como demócrata a la GE —a menudo recordaba que había votado cuatro veces a Franklin Delano Roosevelt— y como presidente de un sindicato, aunque fuese un sindicato extraordinariamente elitista. Pronto defendería las posiciones políticas de Boulware y la GE.

Según calculó él mismo, Reagan pasó el equivalente a dos años —sobre todo entre 1954 y 1956— en la carretera. La GE tenía 136 fábricas en 28 estados; Reagan visitó casi todas, si no todas, y se dirigió a una gran proporción del cuarto de millón de empleados de la GE.[1371] Una jornada típica incluía un discurso

formal en una fábrica de la GE, una reunión informal con trabajadores y gerentes, asistencia a una recepción, firma de autógrafos y flirteo con las empleadas.[1372] En ocasiones, se reunía con escolares y sus maestros, asistía a un evento vespertino o daba un discurso después de la cena en un club Rotary o Lions (estas visitas quedarían reflejadas en el boletín local de la GE y a menudo también en los periódicos locales).[1373] A medida que empezaba a ser evidente el don de gentes de Reagan, la GE le enviaría a sitios cada vez más prestigiosos, como los clubes locales de ejecutivos y los banquetes de las Cámaras de Comercio.[1374]

Reagan estaba lleno de energía. Su agenda estaba abarrotada de eventos, hasta catorce en un solo día. Si tenía tiempo por las noches, se ponía a estudiar para el día siguiente. Viajaba en tren o en coche, y entre un evento y otro, durante el viaje, seguía leyendo, a menudo libros seleccionados para los clubes de lectura de la GE; el historiador George Nash sugiere que en estos viajes fue cuando Reagan leyó la versión del *Reader's Digest* de *Camino de servidumbre*.[1375] Lo que emergió de esta actividad fue una poderosa ideología conservadora, mezclada con una serie de historias cosechadas en sus viajes. No sabemos qué le contaban realmente los trabajadores de la GE a su portavoz corporativo y estrella televisiva residente, pero sí sabemos que Reagan afirmó posteriormente que le llegaban sus «quejas [sobre] la interferencia del gobierno en [sus] vidas diarias».[1376]

Reagan también aprendió en estas conferencias que podía hablar de temas en los que no era ningún experto —un ejemplo documentado es la educación y otro, el transporte—. Simplemente, tenía que sustentar sus argumentos con unas cuantas anécdotas y ser elocuente.[1377] Fue entonces cuando empezó a usar las medias verdades —cifras y anécdotas que ilustraban un argumento, pero que podían ser verdad o no serlo—, porque Lemuel Boulware también lo hacía.

Al mismo tiempo que acusaba a otros de pensamiento mágico, Boulware realizaba frecuentemente afirmaciones que no se basaban en ninguna prueba. Afirmaba que unos impuestos más bajos llevarían a los ricos a reinvertir en sus fábricas, sin reconocer que también era posible que se gastasen esa riqueza extra en yates, huevos de Fabergé o propiedades inmobiliarias en Pacific Palisades.[1378] En una ocasión, sacándose las cifras de a saber dónde, afirmó que el problema al que se enfrentaban las empresas en Estados Unidos se podía solventar con educación, porque la gran mayoría de las personas eran sensatas y verían qué es lo correcto si se les explicaba con hechos. «Unos pocos miles se decantarán por las rameras, pero alrededor del 99,44 por ciento de las veces la esposa […] triunfa sobre la amante».[1379]

A finales de la década de 1950, Reagan había adoptado este estilo. También

había empezado a perfeccionar lo que se convertiría en su mensaje más sustancial: la amenaza de la «interferencia del gobierno», especialmente mediante unos impuestos excesivos. En un golpe retórico brillante, mantendría que este no era *su* mensaje —y ciertamente tampoco el de la GE—, sino lo que le decía el pueblo estadounidense. «La gente quiere hablar y escuchar sobre la injerencia y el control del gobierno», decía a sus audiencias. Les pedía *sugerencias* «sobre qué harían ellos para cambiar las cosas».[1380] Y utilizando esas sugerencias, empezó a llenar sus discursos con historias de un gobierno fuera de control.

Las distintas temáticas de Reagan confluyeron en 1959 en un discurso que tuvo lugar en la planta de la GE de Schenectady (Nueva York), que coincidió con la importante, aunque confidencial, decisión de los ejecutivos de la GE de implicarse más a fondo en la política estadounidense —incluso en las elecciones— y convertir a la compañía en una «gigantesca fuerza política».[1381] El plan consistía en ampliar las actividades de la GE a otros ámbitos, como animar a sus empleados a que considerasen la actividad política una parte de su empleo y usasen su influencia para cambiar la opinión de su familia, amigos y vecinos. Darían instrucciones a los comerciales y gerentes de la GE para que vendiesen la visión del mundo de la GE junto con sus productos.[1382] J. J. Wuerthner, gerente de relaciones públicas en las instalaciones de Siracusa, publicó *La guía del hombre de negocios para la política práctica*, y organizó un seminario de dos días para gestores bajo el título «Curso introductorio de política para gerentes». El seminario no solo se anunció para los gerentes de la GE, sino también para las delegaciones locales de la GM, Chrysler y otras compañías.[1383]

Reagan también impartió cada vez más conferencias ante grupos cívicos, incluidos algunos de extrema derecha, como la racista Sociedad John Birch y la organización de derecha radical Cruzada Cristiana Anticomunista.[1384] En 1959, envió un ejemplar de lo que empezaba a conocerse como «el discurso» al vicepresidente Richard Nixon. Titulado «Empresas, votos y oficinas», resumía las dos temáticas principales de Reagan: el gobierno federal invade las vidas de los ciudadanos estadounidenses con sus impuestos excesivos y la gente estaba «harta» de esta situación. Nixon le contestó lo siguiente: «Ha realizado usted un trabajo excelente de análisis de nuestra actual situación tributaria y de las actitudes que han contribuido a la misma».[1385] El boletín de noticias de la GE cubrió las conferencias de Reagan en Schenectady y otros sitios con el titular «Reagan piensa que el incesante incremento de los impuestos supone una pérdida de libertad».

Thomas Evans reconoce que la cobertura del discurso de Reagan es un ejemplo concreto de lo que los tribunales consideraban una «intensa campaña

coordinada» de la GE de proselitismo entre sus empleados.[1386] Y aun así, se cree al pie de la letra lo que dice Reagan y se pregunta: «¿Por qué los trabajadores de la GE se preocupaban por la "injerencia del gobierno"? Y ¿[cómo] es posible que las afirmaciones de Reagan a finales de la década de 1950 encajasen tan bien con la filosofía que planteaba Lemuel Boulware diez años antes?».[1387] La respuesta a la primera pregunta es obvia. No sabemos si las afirmaciones de Reagan eran ciertas, pero si algún trabajador estaba realmente preocupado por la injerencia del gobierno, es probable que se debiese al éxito de la propaganda de Boulware. Durante años, los empleados de la GE habían sido «educados» para defender ese punto de vista. Los bombardearon con este mensaje, lo habían escuchado una y otra vez en boca de quienes les pagaban sus salarios y en parte controlaban su destino. No cabe duda de que algunos trabajadores lo reconocieron como propaganda y se resistieron, pero es probable que otros fueran persuadidos, por lo menos hasta cierto punto.

En cuanto a la segunda cuestión —¿cómo se alinearon los enfoques de Reagan con los de los líderes industriales que le contrataron?—, Reagan afirmaba que fue el resultado de una «autoconversión», basada en su inmersión en la Norteamérica real.[1388] Quizá fuese así. Pero también es cierto que a Reagan le pagaban por seguir un guion, y en ese proceso llegó a creer en la verdad de ese guion.

Reagan comenzó su trabajo con la GE empapándose de las políticas de Boulware. Entendió que las audiencias con las que se reunía estaban «recibiendo un flujo constante de mensajes de Boulware» y «no quería quedarse sin palabras cuando saliesen en el debate».[1389] Al principio, era un papel que tenía que interpretar. Pero, como Kurt Vonnegut escribió en su novela de 1962, *Madre noche* —sobre un hombre que se hace pasar por propagandista nazi y más tarde no puede demostrar que no lo era—, «somos lo que fingimos ser, así que tenemos que tener mucho cuidado con qué fingimos ser».[1390] O como dijo el teórico de la ideología Louis Althusser citando a Pascal: «Arrodíllate, mueve tus labios en una oración y creerás».[1391] Reagan comenzó interpretando un papel en el que quizá creía o quizá no, pero lo interpretaba día y noche, y después de diez años lo estaba viviendo. En este sentido, «la historia de Reagan en la GE es, hasta un grado sorprendente, la de […] Lemuel Boulware».[1392]

Para cuando entró en política, Reagan no solo se había mostrado al pueblo estadounidense, sino que este también se había mostrado ante él. Según una encuesta, en 1958 Reagan era uno de los hombres más conocidos del país.[1393] El profesor de Teatro Tim Raphael concluye que, con su trabajo para la GE, Reagan «logró una visibilidad […] mucho mayor que la que nunca tuvo como estrella de

cine».[1394] Cuando lanzó su campaña para gobernador de California, la experiencia de Reagan en el circuito de conferencias le había puesto en contacto directo con más estadounidenses que cualquier candidato que se presentase a un cargo estatal en esa época. Reagan y su público se compenetraban, eran «fans mutuos», algo que le sería muy útil en los cargos que desempeñaría.[1395] Para cuando llegó a presidente, «solo había un puñado de personas cuya imagen hubiese circulado tanto y tan ampliamente a través de los medios de comunicación […], la marca Reagan era un activo político sin precedentes».[1396]

La mayoría piensa en las revoluciones como una forma de derrocar a las clases dominantes y dar poder a quienes no lo tenían. La revolución de Reagan era lo contrario. Como presidente, Reagan defendería los intereses y la ideología de algunas de las personas más poderosas de Norteamérica. Sostendría de manera ingeniosa la imagen de que los ricos y los poderosos eran, de alguna manera, víctimas de un sistema injusto, y procuraría revertir más de medio siglo de progreso para la gente corriente; además, lo haría en nombre de la «libertad». Parafraseando a un anterior líder corporativo, Reagan nos convencería —a pesar de un siglo que probaba lo contrario— de que lo que era bueno para la GE era bueno para Estados Unidos. Independientemente de cómo llegara Reagan a estar tan alineado con los puntos de vista de su patrocinador corporativo, lo que es indiscutible es que Reagan sostuvo el resto de su vida unas ideas desarrolladas por, en y para la GE.[1397]

General Electric Theater se dejó de emitir en 1962, y eso puso fin a la asociación formal de Reagan con la compañía. Todavía se debaten las razones de la partida de Reagan. Una versión afirma que fue despedido por criticar a la Autoridad del Valle del Tennessee —un importante cliente de la GE— como ejemplo significativo de «despilfarro público».[1398] Otra versión lo vincula a la investigación federal antimonopolio de la Corporación Musical de Estados Unidos (MCA, Music Corporation of America) relativa a un acuerdo de compromiso secreto entre esta y el Sindicato de Actores de la pantalla cuando Reagan era su presidente. Reagan fue citado a testificar ante un gran jurado, donde declaró que había olvidado casi todos los detalles del acuerdo; unos meses después, la MCA fue procesada formalmente.[1399] La GE ya estaba implicada en un proceso antimonopolio y no cabe duda de que no quería la publicidad negativa de una segunda demanda, especialmente una que implicase a su empleado más famoso.

Cualquiera que fuera la razón, el final de esa asociación con la GE permitió a Reagan desarrollar su carrera política, y él estaba listo para emprenderla. Sus temas principales ya los había probado en el mercado y los apoyaban los mismos

personajes poderosos que respaldarían sus aspiraciones.[1400] El discurso de 1959 en Schenectady se convertiría en «el discurso», un asalto verbal al «gran gobierno» que sería la base de su aparición estelar en la convención republicana de 1964, en la que apoyó al senador Barry Goldwater como candidato a presidente.

El fundamentalismo estadounidense del mercado consiguió su primera expresión política desde Herbert Hoover durante la campaña presidencial de 1963. A partir de 1960, Clarence Manion, el católico conservador y antiguo decano de la Escuela de Derecho de Notre Dame —un antiguo partidario de América Primero reconvertido en estrella radiofónica—, presidió un comité para reclutar y financiar a Barry Goldwater para su nominación como candidato a presidente. En 1962, se le unió William Baroody Sr., presidente del Instituto de la Empresa Americana.[1401]

Goldwater había sido representante por Arizona en el Senado de Estados Unidos desde 1952, pero pasó a primera plana de la política en 1958, cuando las audiencias del Senado sobre corrupción sindical le dieron una plataforma desde la que defender su posición favorable al «derecho al trabajo».[1402] En 1959, Goldwater criticó la decisión del Tribunal Supremo de 1954 en Brown contra la Junta de Educación de Topeka y se convirtió en un ídolo para los segregacionistas.[1403]

Goldwater se presentó a la presidencia como un inflexible guerrero imperturbable que denunciaba el poder del gobierno federal y la supuesta «decadencia moral» y apoyaba el resentimiento blanco. Consiguió ser nominado en una convención muy igualada (su principal oponente era el candidato del aparato republicano Nelson Rockefeller) y sufrió una derrota aplastante en las elecciones presidenciales.[1404] Pero, de alguna manera, el testigo ya había pasado a manos de Ronald Reagan, que había sido el suplente más popular de Goldwater durante la campaña. En sus años en la GE, Reagan había pulido un mensaje similar al de Goldwater y ahora estaba construyendo los cimientos de su propia carrera política con un discurso anti gobierno federal y a favor de la libertad de empresa.

Los temas de Reagan podían encontrarse en el libro de 1960 de Barry Goldwater *Conscience of a Conservative* (La conciencia de un conservador), en parte porque en gran medida empleaban las mismas fuentes.[1405] Goldwater argumentaba que tanto el Partido Republicano como el Demócrata habían renunciado a su compromiso con los derechos de los estados, «nuestra principal barrera contra la injerencia del gran gobierno en la libertad individual».[1406] Pero Reagan, con su personalidad y su experiencia como comunicador, hizo mejor

campaña a favor de Goldwater que el propio Goldwater.

El discurso de apoyo de Reagan, «El momento de escoger», ofrece un vívido retrato de su personaje político en plena madurez, una fusión de la ideología de los hombres con quienes había pasado la década anterior y la retórica con la que llegó al poder. Era un discurso potente, pronunciado de manera brillante, con elocuentes pausas y bromas en el momento justo (a diferencia de muchos políticos, Reagan sabía cómo esperar el momento exacto para plantar un chiste). Observar cómo dio su discurso nos revela cómo Reagan se convirtió en el más fuerte exponente de la filosofía conservadora. También ilustra cómo la ideología conservadora conformó al propio Reagan, cómo un hombre que en otro tiempo había confiado en el poder del gobierno para mejorar la vida de la gente se transformó en el líder político que hizo más por presentar al gobierno como el enemigo contra el que tenía que luchar el pueblo estadounidense.

El discurso comienza con Reagan cuestionando la afirmación de los demócratas de que sus políticas han traído paz y prosperidad. Una tercera parte de nuestros ingresos va a los impuestos, señala Reagan, la deuda pública es enorme y no hay suficiente oro en las reservas para respaldar todo el dinero que se ha acuñado. Peor que eso, nuestra libertad se veía limitada por el mismo gobierno que afirmaba que nos protegía. Haciendo un alarde de sus anécdotas y medias verdades marca de la casa, Reagan dibujó un cuadro aterrador de asaltos a la libertad que no venían de Moscú, sino de Washington. Un granjero al que le habían expropiado sus tierras, que luego habían sido subastadas. Una mujer que se había divorciado para poder obtener subsidios públicos a los que no tendría acceso si estuviera casada. Renovaciones urbanas que «cogen del necesitado para dárselo al avaricioso».

Tomando la idea prestada de Hayek, Reagan dijo que «el gobierno no puede controlar la economía sin controlar a la gente», y no puede hacer eso sin «fuerza y coerción». Cada nuevo programa gubernamental y cada ampliación de los programas existentes eran una amenaza a la libertad. Empleando también las ideas de Rose Wilder Lane, Reagan insistía en que, debido a que el gobierno es ineficiente, su expansión amenaza nuestra prosperidad. «Fuera de sus funciones legítimas —decía Reagan, pero sin enumerar cuáles eran esas funciones—, el gobierno no hace nada tan bien ni de manera tan económica como el sector privado». De modo que tanto la libertad como la prosperidad dependían de poner límites al gobierno.

Al igual que Mises, Hayek y Milton Friedman, Reagan centraba su ira especialmente contra la planificación. Pero, como Estados Unidos no tenía realmente una economía planificada, Reagan tenía que tildar de planificación

cualquier «plan» para solucionar los males de la sociedad. La Seguridad Social, las reformas urbanas, las ayudas agrarias, el gasto social… no eran *programas*, sino *planes*. Y habían fracasado, porque, después de todo, si funcionaban, entonces ¿por qué aún había gente necesitada? ¿Por qué aún había trabajadores en paro? Usando un truco de prestidigitador, los fallos del capitalismo eran presentados como fallos no del sistema, sino de los programas gubernamentales desarrollados para remediarlos. Los amantes de la planificación, continuaba Reagan, nunca lo admitirían. Por el contrario, redoblarían la apuesta: «Cuanto más fracasan sus planes, más planifican los planificadores». Estos programas amenazaban nuestra libertad, porque implicaban un creciente «nivel de actividad gubernamental en nuestras vidas». Algunos liberales bien intencionados podrían argumentar que una pequeña pérdida de libertad suponía una gran ganancia de prosperidad, pero eso no era sino una forma de prostituirse. La realidad era que estábamos en el camino hacia el socialismo, lanzándonos hacia una pérdida de libertad y prosperidad.

En esa época, Reagan también era portavoz de la lucha de la Asociación Médica Americana contra la creación de Medicare, que demonizaba como «medicina socializada». El presidente Lyndon B. Johnson firmó la ley del Medicare en 1965, pero la combinación de su trabajo para la AMA y el apoyo a Goldwater —emitido como parte de un programa de televisión pregrabado que robó, sin pizca de remordimiento, su título a Franklin Delano Roosevelt, *Cita con el destino*— puso a Reagan en la escena nacional, donde seguiría el resto de su vida.

Los argumentos que Reagan ofrecía a su público no eran nuevos. Habían sido empleados a comienzos de la década de 1900 para oponerse a las leyes contra el trabajo infantil y para garantizar indemnizaciones a los trabajadores; en la década de 1920, para oponerse a Energía Gigante; en las décadas de 1930 y 1940, para oponerse a casi todas las mejoras del New Deal; y por la GE en la década de 1950 para socavar el poder de los sindicatos. El argumento contra el Medicare era el mismo que habían empleado los conservadores cuando Franklin Delano Roosevelt intentó incluir la sanidad en su Ley de Seguridad Social. Siempre distintas variaciones sobre el tema del camino de servidumbre: hoy la sanidad, mañana el totalitarismo. «Muy pronto, su hijo no podrá decidir cuándo estar en la escuela, dónde ir o qué hacer para ganarse la vida —insistía Reagan—. Tendrá que esperar a que se lo diga el Gobierno».[1407]

En el discurso de 1964, Reagan mencionaba una cita apócrifa del líder socialista Norman Thomas. Supuestamente, Thomas había dicho que si Goldwater resultaba elegido, detendría el avance del socialismo en Norteamérica. Reagan

repitió esa cantinela en su lucha para bloquear Medicare, alegando que ese programa era socialismo por la puerta de atrás. Reagan repetía que Thomas había dicho: «Con el nombre de liberalismo, el pueblo estadounidense acabará asumiendo parte a parte todo el programa socialista». No hay ninguna prueba de que Thomas hubiera dicho tal cosa nunca, sin embargo fue un tema recurrente que se repitió hasta la saciedad.[1408] En las décadas de 1940 y 1950, la mayoría de los estadounidenses lo identificaban como lo que era, una historia a la medida de los intereses de las corporaciones. A mediados de la década de 1960, sin embargo, este argumento comenzó a resultar convincente, a medida que los estadounidenses corrientes empezaban a preguntarse si el Gobierno federal había ido demasiado lejos. No obstante, quizá resultaría más importante que Reagan (al igual que Goldwater) lo vinculase con la preocupación de los blancos por los derechos civiles. Cuando anunció su candidatura a gobernador de California en 1966, uno de sus temas principales de campaña fue la cuestión de la discriminación racial en materia de vivienda, y pasaría de denunciar la «injerencia del gobierno» a denunciar la «injerencia de la minoría», fomentada por la insistencia del Gobierno federal en forzar la cuestión de los derechos civiles.

Pocas personas han iniciado una exitosa carrera política presentándose de primeras a un cargo tan alto como el de gobernador de uno de los mayores estados norteamericanos. Pero en 1965 Ronald Reagan era muy famoso, porque llevaba tres décadas siendo un personaje público.[1409] En ese momento —una vez que ya le habían dado una plataforma pública, una ideología política y la oportunidad de refinar el mensaje y la forma de transmitirlo en miles de discursos—, los ejecutivos de la GE le darían los recursos necesarios para presentarse al puesto de gobernador.[1410]

En años posteriores, Reagan reunió una poderosa coalición de líderes empresariales, conservadores sociales, cristianos evangélicos y obreros demócratas desafectos, pero no fue así como lanzó su carrera política. El gabinete que «cocinó» la carrera política de Reagan consistía en un puñado de hombres blancos muy ricos —todos ellos ejecutivos de empresas— liderados por sus viejos aliados de la GE: Ralph Cordiner, Lemuel Boulware y J. J. Wuerthner. Todos eran republicanos de Goldwater y miembros del aparato del partido: Cordiner había sido presidente del comité de finanzas republicano y Wuerthner mantenía estrechos vínculos con Richard Nixon.[1411] Aunque Goldwater sufrió una derrota aplastante —solo ganó en su estado natal de Arizona y en cinco estados de la antigua confederación—, los republicanos consiguieron varias victorias a nivel

estatal. Casi todas ellas fueron en estados con fábricas u otras instalaciones de la GE.[1412] A lo largo de la década anterior, la GE había trasladado un cierto número de instalaciones a estados defensores del «derecho al trabajo», principalmente en el Sur; estos estados formaban la espina dorsal de la coalición de Goldwater y de lo que se convertiría en una pauta emergente del republicanismo del Sur.[1413]

Además de apoyo financiero directo, los ejecutivos de la GE que pastorearon a Reagan en su camino a la política electoral le presentaron a otros individuos ricos —en el campo inmobiliario, la banca, las ventas al por menor, la publicidad y la industria hotelera— y le procuraron una consultoría para gestionar su campaña. Reagan era un ignorante con respecto a muchas políticas, de manera que su equipo se embarcó en un curso relámpago para educarlo en «diecisiete categorías principales» —entre ellas el transporte, la educación y la gestión del agua— y para pulir su mensaje de modo que pareciese «un tipo razonable» que ofrecía un «programa positivo», no un extremista.[1414] Ese equipo de profesionales tenía treinta y un miembros. El historiador Arthur Schlesinger Jr. diría más tarde que uno de los aspectos más sorprendentes del ascenso de Reagan era «el renacimiento en Estados Unidos del conservadurismo como una filosofía social respetable».[1415] El gabinete que «cocinó» el lanzamiento de Reagan hizo mucho para catalizar ese renacimiento. Sin embargo, a pesar de sus esfuerzos por conseguir que Reagan fuera respetable, muchas de sus estrategias políticas eran poco presentables.

Una de las tácticas de Reagan en su campaña como candidato a gobernador de California fue reutilizar un argumento que ya había planteado Goldwater sobre el derecho a negarse a vender viviendas a minorías (Milton Friedman también había defendido el derecho de un vendedor a negarse a vender por la razón que fuese, incluida la raza).[1416] Por toda California, muchas comunidades tenían cláusulas discriminatorias que impedían comprar viviendas a los no blancos y judíos.[1417] Los tribunales habían invalidado esas cláusulas en 1948 y de nuevo en 1953, pero siguieron existiendo. El estado estaba dividido en torno a esta cuestión: en 1963, el legislativo aprobó la Ley Rumford de Vivienda Justa, que prohibía la segregación en propiedades residenciales de alquiler, pero un año después la ley fue derogada en un referéndum (Proposición 14) que enmendó la Constitución del estado. La derogación se planteó en términos de los derechos de propiedad. «Nunca he pensado que la regla de la mayoría tenga derecho a imponer a un individuo lo que puede hacer con su propiedad —dijo Reagan en noviembre de 1966—. Esto no tiene nada que ver con la discriminación. Tiene que ver con nuestras libertades, nuestra libertad básica».[1418]

Reagan perdió esa batalla: en 1967, el tribunal supremo estatal y el supremo federal resolvieron que la Proposición 14 violaba la garantía de igual protección bajo la ley de la decimocuarta enmienda. Pero encontró un argumento que le permitió hacer un guiño al público que le interesaba. Goldwater y Reagan siempre negaron su animadversión racial, pero, a pesar de ello, Reagan retomó las temáticas implícitamente racistas de la Liga por la Libertad Americana: que el derecho de propiedad implicaba necesariamente el derecho a usar y disponer de la propiedad como el propietario considerase mejor. Ese argumento recuerda igualmente la idea del siglo XIX de que, dado que los esclavos eran propiedades, la abolición suponía violar el derecho de propiedad.[1419]

Reagan perdió su campaña para mantener el derecho a discriminar, pero a cambio consiguió ocupar el puesto de gobernador. Sus dos mandatos mantuvieron su popularidad, pero también lo expusieron a una contradicción fundamental (al menos para quienes prestaban atención). Reagan continuó su asalto retórico al gobierno al mismo tiempo que ampliaba enormemente el gobierno de California, cuyo presupuesto superaría en más del doble al estatal.[1420] Los impuestos sobre la renta y de sociedades también aumentaron, junto con los impuestos sobre el gas, el tabaco y las herencias.[1421] El biógrafo Garry Wills concede a su administración el mérito de haber racionalizado el caos en el que había degenerado la burocracia estatal; sin embargo, reconoce que Reagan «había cometido el mismo pecado que denunciaba: el [gran] gobierno».[1422] Esta realidad se pasaría por alto, barrida por la fuerza misma de la retórica de Reagan y su persuasiva personalidad.

En noviembre de 1977, el futuro presidente impartiría la conferencia anual Ludwig von Mises en el conservador Hillsdale College de Míchigan. El discurso de Reagan presagiaba sus prioridades como presidente. Cargado de anécdotas que era imposible verificar, lo cual ya era marca de la casa, se alineaba con la retórica de la Liga por la Libertad Americana, la NELA, la NAM y la GE. Sus argumentos habrían conmovido a Lane, Mises, Hayek y la Escuela de Chicago. A su argumento general contra la amenaza de la «injerencia del gobierno», Reagan añadía ahora una nueva amenaza al derecho de propiedad: la protección medioambiental. «La libre empresa cada vez es menos libre —proclamaba—. El derecho de propiedad se reduce e incluso se elimina en nombre de la protección medioambiental. Es tiempo de alzar la voz […] y señalar que el beneficio, el derecho de propiedad y la libertad son inseparables y no puedes tener la tercera a menos que sigas teniendo derecho a tener las dos primeras».[1423] Era, una vez más, el trípode de la libertad, aunque dos de sus patas originales —la democracia

representativa y las libertades civiles— habían sido reemplazadas por el beneficio y la propiedad.

La conferencia concluye con una idea (que toma prestada de Lemuel Boulware) que acabaría siendo un elemento conceptual central: «¿Recurriremos, antes de que sea demasiado tarde, a la vitalidad y la magia del mercado para salvar este estilo de vida o algún día tendremos que responder a nuestros hijos, y a los hijos de nuestros hijos, cuando nos pregunten dónde estábamos y qué estábamos haciendo el día en que se perdió la libertad?».[1424] Con este eslogan —«la magia del mercado»—, Reagan disociaba su ideología de Adam Smith e incluso de Hayek.

Lo que Reagan tomaba de Mises, Hayek y otros pensadores neoliberales del siglo XX era su adoración sin reservas a los mercados y su hostilidad hacia el gobierno. En ocasiones, ese culto bordeaba lo místico; solo un paso separaba el «misterio» del mercado de Leonard Read de la «magia» que le atribuía Reagan. Este misticismo estaba detrás del paso que llevaba de la desregulación de mercados específicos —que a finales de la década de 1970 ya estaba llevando a cabo Jimmy Carter en el transporte por carretera, la aviación y el gas natural— a demonizar al gobierno en general. También era el fundamento del aspecto más inquietante (e irónico) del legado de Reagan: el rechazo de la información.

La idea de que las economías de mercado se basan en la información —específicamente los precios— era central al pensamiento de Mises y Hayek. Pero los *fallos* del mercado eran también una fuente de información, así como las externalidades; esta información era la que había motivado las leyes del gobierno para proteger a los trabajadores, los consumidores y el medio ambiente. Tras absorber las intuiciones de Mises sobre la importancia de los precios y la información, Reagan las reformuló como *la única* fuente de información en una economía de mercado. También absorbió la hostilidad neoliberal hacia el gobierno, pero ignoró los matices introducidos por Hayek y Adam Smith. Este, al fin y al cabo, había explicado claramente que era necesario regular los bancos y había sugerido que era legítimo regular los salarios mínimos; Hayek había mencionado específicamente la contaminación como un área que requería una respuesta del gobierno.

«La magia del mercado» no era solo una frase de usar y tirar. Reagan la emplearía una y otra vez, y cuando llegó a la presidencia en 1981 se convirtió en su frase fetiche. Pero antes llegaría a la presidencia James Earl Carter Jr., el demócrata que lanzó la revolución de Reagan.

[1306] Timothy Rives, «Eisenhower, the Frontier, and the New Deal: Ike Considers America's Frontier Gone, Embraces, Adds to FDR's Legacy», prólogo, otoño de 2015, p. 8.

[1307] *Ibid.*

[1308] Daniel J. Kleves, *The Physicists: The History of a Scientific Community in Modern America*, ed. revisada, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1995; Rebecca S. Lowen, *Creating the Cold War University: The Transformation of Stanford*, Berkeley: University of California Press, 1997; Naomi Oreskes, *Science on a Mission: How Military Funding Shaped What We Do and Don't Know About the Ocean,* Chicago: University of Chicago Press, 2021; y Mariana Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, ed. revisada, Londres: Anthem Press, 2015.

[1309] Esto, en ocasiones, lo reconocían los directores de la NAM, y por eso necesitaban cambiar la forma en la que los estadounidenses percibían al Gobierno.

[1310] Bruce L. R. Smith y James D. Carroll, «Reagan and the New Deal: Repeal or Replay?», *PS,* 14, n.º 4, 1981, p. 765. La elección de Reagan —a menudo atribuida a su carismática personalidad— no significó que los grupos de interés fuesen irrelevantes, sino más bien «que un conjunto de grupos de interés ha superado en organización y en agresividad a sus rivales». Muchos analistas han considerado que los fundamentalistas cristianos, los conservadores sociales, los votantes independientes del Oeste y los «demócratas de Reagan» —obreros con baja cualificación que antes votaban mayoritariamente a los demócratas— habían resultado fundamentales para la coalición de Reagan. Eso podría explicar su éxito electoral, pero los grupos de interés cuyas preferencias se reflejan más en sus políticas y en su retórica son las redes conservadoras de las que hemos hablado en los capítulos anteriores.

[1311] George H. Nash, *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*, ed. 30.º aniversario, Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institutte, 2006, p. 267. Se basa en entrevistas llevadas a cabo por Nash en la década de 1970.

[1312] Ronald Kline, «Electricity and Socialism: The Career of Charles P. Steinmetz», *IEEE Technology and Society Magazine*, 6, n.º 2, junio de 1987, pp. 9-17; y David Loth, *Swope of GE: The Story of Gerard Swope and General Electric in American Business*, Nueva York: Arno Press, 1976.

[1313] Richard Rudolph y Scott Ridley, *Power Struggle: The Hundred-Year War Over Electricity*, Nueva York: Harper & Row, 1986, p. 56.

[1314] Myron W. Watkins, «Electrical Equipment Antitrust Cases—Their Implications for Government and for Business», *University of Chicago Law Review*, 29, n.º 1, 1 de octubre de 1961, pp. 97-110, 97.

[1315] *Ibid.*, p. 100.

[1316] *Ibid.*, p. 103.

[1317] *Ibid.*

[1318] *Ibid.*, p. 110.

[1319] *Ibid.*, p. 100. Véase también Richard A. Whiting, «Antitrust and the Corporate Executive», *Virginia Law Review,* 47, n.º 6, octubre de 1961, pp. 929-987.

[1320] Watkins, «Electrical Equipment Antitrust Cases», p.101.

[1321] Robert F. Kennedy, citado en John G. Fuller, *The Gentlemen Conspirators: The Story of the Price-Fixers in the Electrical Industry*, Nueva York: Grove Press, 1962, p. 176. Fuller afirma que el comentario fue realizado por Kennedy en «una entrevista de televisión en la CBS_TV», pero no incluye una referencia a la entrevista original (el libro no incluye ninguna cita). No obstante, la preocupación de Kennedy por el acuerdo para fijar los precios en la industria eléctrica está documentada en Kenneth Keating, «Interview of the Honorable Robert F. Kennedy», *Let's Look at Congress*, 19 de marzo de 1961, transcripción disponible en https://digitalcollections.lib.rochester.edu/ur/interview-honorable-robert-f-kennedy-attorney-general-united-states-senator-kenneth-b-keating-0; y Robert F. Kennedy, «Vigorous Antitrust Enforcement Assits Business», discurso ante el Club Económico de Nueva York, 13 de noviembre de 1961, transcripción disponible en el Departamento de Justicia de Estados Unidos, https://www.justice.gov/sites/default/files/ag/legacy/2011/01/20/11-13-1961.pdf.

[1322] Robert F. Kennedy, citado en Fuller, *Gentlemen Conspirators*, p. 176.

[1323] Watkins, «Electrical Equipment Antitrust Cases», p. 104.

[1324] Kimberley Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary: Lemuel Ricketts Boulware and General Electric, 1950–1960», *American Capitalism: Social Thought and Political Economy in the Twentieth Century*, ed. de Nelson Lichtenstein, Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 2006, pp. 250-252.

[1325] *Ibid.*

[1326] *Ibid.*; véase también la exposición en el capítulo 10 de este libro.

[1327] Joan Cook, «Lemuel Ricketts Boulware, 95, Headed Labor Relations for GE», *New York Times*, 8 de noviembre de 1990, https://www.nytimes.com/1990/11/08/us/lemuel-ricketts-boulware-95-headed-labor-relations-for-ge.html.

[1328] Rick Perlstein, «Boulwarism», *New Republic*, 1 de abril de 2007.

[1329] TCC, «Labor Law: general Electric's "Overall Approach" to Bargaining Held a Violation of Good Faith», *Duke Law Journal,* 1965, 1965, pp. 661-667.

[1330] Evans, *The Education of Ronald Reagan*, p. 137.

[1331] TCC, «Labor Law», p. 664 (las cursivas son del original).

[1332] Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», pp. 255-256.

[1333] TCC, «Labor Law», p. 664. El nombre del caso era *National Labor Review Board v. General Electric Company*, 418, F. 2d 736 (Tribunal de Apelación, 2.º Circuito, 1969).

[1334] TCC, «Labor Law», p. 666.

[1335] Este es uno de los muchos ejemplos de los reaccionarios haciendo precisamente lo que criticaban a los soviéticos: adoctrinamiento. Véanse los capítulos 1 y 2.

[1336] En 2004, una de nosotros dos (Oreskes) publicó el primer estudio revisado por pares que analizaba el consenso científico sobre el cambio climático. Por ese motivo, la

acusaron de ser económicamente analfabeta. En aquella época, esa crítica parecía una incongruencia. La Fundación Alfred P. Sloan fomenta en la actualidad la «alfabetización económica y financiera» a través del Consejo para la Educación Económica. Véase Consejo para la Educación Económica, «Take the Quiz», consultado el 3 de agosto de 2021, https://www.councilforeconed.org/economic-literacy-quiz/.

[1337] Lemuel Boulware, «Salvation Is Not Free», citado en Evans, *The Education of Ronald Reagan*, p. 230.

[1338] Sargent había planteado ya este argumento en la década de 1930, en Noel Sargent, «The Case Against Socialism, with Particular Analysis of the Views of Norman Thomas», Asociación Nacional de Fabricantes, 18 de abril de 1933, 13, carpeta Socialismo, caja 6, serie 1, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[1339] Lemuel Boulware, «Salvation», citado en Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 230.

[1340] *Ibid.*, p. 231.

[1341] *Ibid.*, p. 233.

[1342] *Ibid.*, p. 232.

[1343] *Ibid.*, p. 233.

[1344] Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», p. 254.

[1345] Lemuel Boulware, citado en Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 234-235. Phillips-Fein señala que Boulware usó en muchos discursos el argumento de que el socialismo era más peligroso porque no lo tememos. Véase Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», p. 263.

[1346] Boulware, citado en Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 236-237.

[1347] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 50.

[1348] *Ibid.*, p. 51.

[1349] *Ibid.*, p. 53.

[1350] *Ibid.*

[1351] Sobre el papel de los contratos públicos en compañías que también trabajaban en contra del gobierno, véase Jane Mayer, *Dark Money: The Hidden History of the Billionaries Behind the Rise of the Radical Right*, Nueva York: Anchor, 2016 [trad. cast.: *Dinero oscuro*, Debate, 2018]; y Thomas Medvetz, *Think Tanks in America*, Chicago: University of Chicago Press, 2012.

[1352] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 52.

[1353] «Lawrence W. Fertig», Instituto Mises, 7 de abril de 2016, https://mises.org/profile/lawrence-w-fertig. Véase también el capítulo 5.

[1354] Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 104-105. Sobre la influencia de Hazlitt y Hayek, véase Marcus Witcher, «Everything wrong with the Reagan Administration», Libertarianism.org, Cato Institute), 9 de abril de 2019, https://www.libertarianism.org/everything-wrong-presidents/everything-wrong-reagan-administration.

[1355] Boulware, «The Truth About Boulwarism», en Evans, *Education of Ronald*

Reagan, p. 1. Los «escépticos» del cambio climático de la década de 1990, por ejemplo, acusarían a los científicos del clima de tener una «agenda socialista» e incluso de formar parte de una conspiración mundial para hundir el capitalismo global. Naomi Oreskes y Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury, 2011 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez].

[1356] Evans, *Education of Ronald Reagan*.

[1357] *Ibid.*, p. 69.

[1358] Instituto Mises, «Books: *Economics of the Free Society*», propaganda, consultado el 23 de enero de 2022, https://mises.org/library/book/economics-free-society; Wilhelm Röpke, *Economics of the Free Society*, Instituto Mises, 1963.

[1359] Evans, *Education of Ronald Reagan*. Evans no proporciona detalles de cómo usó la GE los clubes de lectura para recabar la opinión de los empleados.

[1360] Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», p. 258.

[1361] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 69.

[1362] *Ibid.* Véase también «The Harvard of Corporate America», *Fortune*, 12 de agosto de 1991.

[1363] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 72.

[1364] *Ibid.*, p. 73.

[1365] Citado en Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 74.

[1366] *Ibid.*, pp. 87-88.

[1367] «The Powerhouse», *Time*, 12 de enero de 1959, pp. 66-77.

[1368] En parte por motivos legales, la GE insistía en que estos programas eran educativos. Pero, como señala Evans en la p. 93 de *The Education of Ronald Reagan*, los ejecutivos de la GE reconocían en privado que sus puntos de vista estaban mucho más próximos al Partido Republicano que al Demócrata. Evans es un admirador de Reagan, pero reconoce que el esfuerzo para crear un «mejor ambiente para los negocios» era «virtualmente un código» para referirse a actividades en apoyo del Partido Republicano (p. 96).

[1369] Para un análisis de los ciclos de conferencias desde el punto de vista de su ejecución, véase Raphael, «The Body Electric».

[1370] Lemuel Boulware, citado en Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 232.

[1371] Las fuentes dan diferentes estimaciones del número de fábricas y el número de estados, pero las más fiables son las cifras proporcionadas por la historiadora Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», p. 250.

[1372] Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 58-59.

[1373] *Ibid.*, p. 61.

[1374] *Ibid.*, p. 67.

[1375] Jacob Weisberg, «The Conservative Conversion of Ronald Reagan, GE Pitchman», *Slate*, 8 de enero de 2016, https://slate.com/news-and-politics/2016/01/

ronald-reagans-conservative-conversion-as-spokesman-for-general-electric-during-the-1950s.html. Véanse también Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 58-59; George Nash, «Ronald Reagan's Road to Conservatism», *Imaginative Conservative* (blog), 7 de noviembre de 2018, https://theimaginativeconservative.org/2018/11/ronald-reagan-road-conservatism-george-nash.html.

[1376] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 63. Citando la autobiografía de Reagan, Evans afirma que esto es lo que se «encontró» Reagan; pero no hay forma de verificarlo, porque no hay documentación disponible de ese período.

[1377] *Ibid.*, p. 66. En 1986, Reagan diría que recordaba bien la «locura anticomercio de finales de los años veinte que llevó al arancel Smoot-Hawley». Reagan nació en 1911, así que a finales de los años veinte era un adolescente. Es posible que recordase el debate sobre proteccionismo, pero nos preguntamos si realmente es así. Ronald Reagan, «Remarks to the Annual Meeting of the National Association of Manufacturers» (https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/remarks-annual-meeting-national-association-manufacturers-0). Al revisar un borrador de su discurso, Jeff Eisenbach, de la Oficina de Gestión y Presupuesto, se preguntó esto mismo y escribió lo siguiente: «¿Facilitó Smoot-Hawley que resbaláramos hacia la Segunda Guerra Mundial?». La referencia a la Segunda Guerra Mundial fue eliminada, pero al final se volvió a incluir. Esta es una pauta en muchos discursos de Reagan: alguien se pregunta sobre una afirmación, se elimina dicha afirmación, pero al final acaba apareciendo en la versión final. Reagan casi nunca citaba fuentes, pero los guionistas de sus discursos consultaban fuentes conservadoras, entre ellas Friedman, Hayek y Peter Drucker. En la preparación del discurso de 1986 ante la NAM, el guionista de discursos Joshua Gilder escribió un memorándum sobre el libro de Hayek *Los fundamentos de la libertad.* Más adelante, Gilder abriría una consultoría sobre comunicación estratégica, el Grupo de Escritores de la Casa Blanca, formada inicialmente por antiguos guionistas de discursos. Entre sus clientes estaban Philip Morris y R. J. Reynolds. Durante un tiempo, Robert Bork también fue miembro del grupo. Gilder también escribiría en un blog para el Instituto de la Empresa Americana. Véase «Joshua Gilder», *American Enterprise Institute/AEI* (blog), consultado el 13 de abril de 2021, https://www.aei.org/profile/joshua-gilder/.

[1378] Un ejemplo de esto último es el difunto Malcolm Forbes, descendiente del imperio editorial Forbes, que coleccionaba motocicletas, globos aerostáticos y huevos de Fabergé. Abram Brown, «Jewels, Eggs, and Empires: The Story of Forbes and Faberge», *Forbes*, 9 de septiembre de 2017, https://www.forbes.com/sites/abrambrown/2017/09/19/forbes-faberge/?sh=26a25da14ccf.

[1379] Lemuel Boulware, «Salvation is not Free Speech», reproducido en Evans, *Education of Ronald Reagan*, discurso en pp. 229-237, cita en p. 235.

[1380] Ronald Reagan, citado en Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 67.

[1381] *Ibid.*, p. 89.

[1382] *Ibid.*, p. 91. Raphael, «The Body Electric», p. 135; menciona setecientos mil

empleados.

[1383] Dwight R. Lee, «*Capitalism and Freedom:* A 50th-Annivesary Tribute to Milton Friedman», *Freeman,* octubre de 2012, pp. 10-13.

[1384] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 177. Sobre la Cruzada Cristiana Anticomunista, véase «About CACC & the Schwartz Report», The Schwarz Report: A Publication of the Christian Anti-Communism Crusade, 2021, https://www.schwarzreport.org/about; y «Guide to the Christian Anti-Communism Crusade Collection ARS.0079», Archivo Online de California, consultado el 13 de abril de 2021, https://oac.cdlib.org/findaid/ark:/13030/kt0p3034cc/entire_text/.

[1385] Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 113-116.

[1386] *Ibid.*, p. 115.

[1387] *Ibid.*, p. 68.

[1388] Nash, «Ronald Reagan's Road to Conservatism».

[1389] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 67.

[1390] Kurt Vonnegut, *Mother Night*, Nueva York: Random House, 1962, p. v.

[1391] Dino Felluga, «Modules on Althusser: On Ideology», *Introductory Guide to Critical Theory*, 31 de enero de 2011, Universidad Purdue, consultado el 13 de abril de 2021, http://www.purdue.edu/guidetotheory/marxism/modules/althusserideology.html.

[1392] Robert A. Schadler, «Reaganomics Revealed», *American Enterprise Institute* (blog), 8 de febrero de 2007, https://www.aei.org/articles/reaganomics-revealed/.

[1393] Raphael, «The Body Electric», p. 133.

[1394] *Ibid.*, p. 135.

[1395] *Ibid.*

[1396] *Ibid.*, p. 115.

[1397] En *The Education of Ronald Reagan*, Thomas Evans señala en la p. 201 que en años posteriores, cuando se les preguntó quién había escrito los discursos de Reagan, uno de los escritores de Reagan respondió: «El mismo Reagan. En gran medida, esos eran los discursos que daba cuando trabajaba para la General Electric».

[1398] Martin Fridson, «Republicans Reverse History with TVA Defense», *Forbes*, 3 de mayo de 2013, https://www.forbes.com/sites/investor/2013/05/03/republicansreverse-history-with-tva-defense/.

[1399] Garry Wills, *Reagan's America: Innocents at Home*, Garden City, Nueva York: Doubleday, 1988, pp. 317-318, 324. Véase también Raphael, «The Body Electric», p. 134, que cita a Wills, *Reagan's America*. El acuerdo era que, a cambio de dar a los actores ingresos residuales (algo que en esa época no hacía ninguna otra productora), la MCA tendría el derecho exclusivo de representar a los miembros del SAG en televisión. Además de ir contra la competencia, el acuerdo implicaba un conflicto de intereses; la MCA ahora podría producir programas televisivos y representar a los actores que aparecían en ellos. Diez años más tarde, la MCA controlaba «alrededor del 40 por ciento de toda la televisión en horario de máxima audiencia y el 60 por ciento de la industria

del entretenimiento», un grado de crecimiento y control que atrajo la atención del Departamento de Justicia, que puso en marcha ocho investigaciones, incluida una sobre este acuerdo.

[1400] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 194.

[1401] Rick Perlstein, *Before the Storm: Barry Goldwater and the Unmaking of the American Consensus*, Nueva York: Bold Type Books, 2009, p. 256.

[1402] *Ibid.*, pp. 33-35.

[1403] *Ibid.*, p. 48, y Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 129.

[1404] Persltein, *Before the Storm*, pp. 499-501.

[1405] Barry M. Goldwater, *The Conscience of a Conservative*, Shepherdsville, Kentucky: Victor Publishing Company, 1960.

[1406] *Ibid.,* pp. 24-25.

[1407] Ronald Reagan, *Ronald Reagan Speaks Out Against Socialized Medicine*, LP, 1961; Eric Zorn, *Zorn Delivered* (blog), *Chicago Tribune*, 2 de septiembre de 2009, https://blogs.chicagotribune.com/news_columnist_ezorn/2009/09/ronald-reagan-on-medicare-circa-1961-prescient-rhetoric-or-familiar-alarmist-claptrap.html.

[1408] David Mikkelson, «Norman Thomas on Socialism», Snopes, 26 de septiembre de 2009, https://www.snopes.com/fact-check/norman-thomas-on-socialism.

[1409] Jeffrey St. Onge, «Operation Coffeecup: Ronald Reagan, Rugged Individualism, and the Debate Over "Socialized Medicine"», *Rethoric and Public Affairs*, 20, n.º 2, verano de 2017, pp. 223-251.

[1410] El biógrafo Garry Mills se centra en la importancia de los ejecutivos asociados a la MCA; nos extraña que no preste más atención al apoyo que recibió Reagan de la GE (*Reagan's America*).

[1411] Más tarde dirigió Voluntarios por Nixon-Agnew. Sobre los vínculos de Wuerthner con Nixon, véase «Memo Wuethner to Citizen's Staff, RNC Staff, New York Staffs, Citizen's Field Operation and GOP Leaders Re: Progress Report on Enlisting 5 Million Volunteers, with Attachments, 5 Pages», 25 de septiembre de 1968, caja 36, carpeta 7, Biblioteca Presidencial de Richard Nixon, Colección Especial Ficheros Casa Blanca, Biblioteca y Museo Presidencial Richard Nixon, Yorba Linda, California.

[1412] Evans, *Education of Ronald Reagan*, p. 167. Sobre el papel de Cordiner y Boulware en la campaña de Goldwater y el apoyo posterior a Reagan, véase Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», pp. 264-265.

[1413] *Ibid.*, p. 102. Así, en cierta medida, la tristemente famosa estrategia sureña de Nixon en parte ya había sido puesta en práctica como una estrategia de la GE. Sobre la decisión de la GE de trasladar instalaciones a estados defensores del derecho a trabajar y su papel como herramienta para disciplinar a los trabajadores, véase Phillips-Fein, «American Counterrevolutionary», pp. 261-262.

[1414] Evans, *Education of Ronald Reagan*, pp. 174-175.

[1415] «Notes on People; Revival of Conservatism Surprises Schlesinger», *New York*

Times, 23 de junio de 1981, https://www.nytimes.com/1981/06/23/nyregion/notes-on-people-revival-of-conservatism-surprises-schlesinger.html. Véase también William A. Rusher, *The Rise of the Right*, ed. revisada, Nueva York: National Review, 1993, p. 307.

[1416] La cuestión de la opinión de Friedman sobre la raza es compleja, pero ciertamente sus comentarios sobre los derechos civiles y la vivienda, así como su afirmación de que la discriminación es un «gusto», son al mismo tiempo ahistóricos y problemáticos. Véase, por ejemplo, John Jackson, «Milton Friedman, American Economist and Liberal (1912–2006)», *Race, Justice and American Intellectual Traditions*, pp. 41-49, https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-76198-5_5.

[1417] Las cláusulas racialmente restrictivas estaban muy extendidas también en muchas ciudades del norte. Véase Michael Jones-Correa, «The Origins and Diffusion of Racial Restrictive Covenants», *Political Science Quarterly,* 115, 4, enero de 2001, pp. 541-568; también «1920s–1948: Racially Restrictive Covenants», Boston Fair Housing, consultado el 13 de abril de 2021, https://www.bostonfairhousing.org/timeline/1920s1948-Restrictive-Covenants.html; y Jackson, «Milton Friedman's Economic Racism».

[1418] Rick Perlstein, *Nixonland: The Rise of a President and the Fracturing of America*, ed. ilustrada, Nueva York: Scribner, 2009, p. 91; véase también Ryan Reft, «Reagan's 1966 Gubernatorial Campaign Turns 50: California, Conservatism, and Donald Trump», KCET, 19 de agosto de 2016, https://www.kcet.org/shows/lostla/reagans-1966-gubernatorial-campaign-turns-50-california-conservatism-anddonald-trump.

[1419] Ryan Reft, «How Prop 14 Shaped California's Racial Covenants», KCET, 20 de septiembre de 2017, https://www.kcet.org/shows/city-rising/how-prop-14-shaped-californias-racial-covenants. Los esfuerzos de Reagan para reducir el gasto social y sus invectivas contra las «reinas del bienestar» durante sus campañas presidenciales también se pueden interpretar como racialmente motivados, dada la falsa percepción de que la mayoría de los receptores de los programas sociales eran personas negras. Véase Marguerite Ward, «How Decades of US Welfare Policies Lifted Up the White Middle Class and Largely Excluded Black Americans», *Business Insider*, 11 de agosto de 2020, https://www.businessinsider.com/welfare-policy-created-white-wealth-largely-leaving-black-americans-behind-2020-8. Sobre la «exitosa» reforma del sistema de protección social llevada a cabo por Reagan como gobernador, véase Evans, *Education*, pp. 182-183.

[1420] Wills, *Reagan's America*, cap. 33.

[1421] Bruce Bartlett, «Reagan's Forgotten Tax Record», *Tax Notes,* 130, n.º 8, febrero de 2011, p. 966.

[1422] Wills, *Reagan's America*, p. 373.

[1423] Ronald Reagan, «What Ever Happened to Free Enterprise?», conferencia conmemorativa Ludwig von Mises en Hillsdale College, Míchigan, 10 de noviembre de 1977, https://www.americanrhetoric.com/speeches/ronaldreaganhillsdalecollege.htm.

[1424] *Ibid.*

12

El amanecer de la desregulación

Al llegar a la década de 1970, empezaba a parecer necesario revisar la regulación. El mundo había cambiado desde la crisis de 1929: los mercados de la energía ahora eran realmente internacionales; la aviación ya no era una industria precaria que necesitara protección; la banca y los seguros eran negocios mucho más complejos; y la innovación tecnológica estaba a punto de transformar radicalmente las telecomunicaciones. Tanto los demócratas como los republicanos empezaron a pensar qué áreas habría que reconsiderar.

Esto fue en parte posible por la elección de una nueva clase de representantes demócratas que pensaban en sus votantes cada vez más como «consumidores» y no tanto como «trabajadores». Una de las voces más destacadas en el Partido Demócrata a favor de las reformas de mercado era el senador Edward M. (Teddy) Kennedy, de Massachusetts, quien se tomó la reforma de los transportes casi como una cruzada personal. Su hermano John F. Kennedy, cuando era presidente, había intentado tímidamente una reforma para desregular el transporte que finalmente no llevó a cabo. En un mensaje especial al Congreso en 1962,[1425] John F. Kennedy había propuesto acabar con la regulación «segmentada» del transporte —camiones y ferrocarriles a cargo de la Comisión de Comercio Interestatal, y líneas aéreas gestionadas por el Consejo Aeronáutico Civil— y adoptar un enfoque que abarcara el transporte en su conjunto. Sugería que «habría que emplear en mayor medida la fuerza de la competencia, que hasta

ahora ha sido embotada por una regulación excesivamente detallada y engorrosa». Pero el Congreso no transigió. Ahora Teddy Kennedy encontró un aliado en el presidente Jimmy Carter, que había sido elegido con un programa centrado en la idea del «buen gobierno». Los dos propondrían leyes en el Congreso que eliminarían la regulación de precios y servicios de la era del New Deal sobre la aviación comercial, el transporte por carretera y los ferrocarriles. Otro objetivo de las reformas de Carter, motivado por la crisis paralela del petróleo y el gas natural que tenía lugar en esa época, era el vasto sector de la producción de energía.

Carter accedió al poder en 1977 enfrentado a toda una ristra de problemas. La confianza de los estadounidenses en el gobierno federal se había socavado con la guerra de Vietnam y el Watergate. Los antifeministas promovían una enmienda a favor de la vida humana para prohibir el aborto y evitar que se aprobara la enmienda de igualdad de derechos, que solo un poco antes parecía a punto de ser aprobada.[1426] Los delitos violentos crecían, al igual que los atentados terroristas. [1427] Se encontraban en medio de una «crisis de las fuentes de energía»; realmente dos crisis: la del petróleo y la del gas natural. Sin embargo, la cuestión principal era la preocupante novedad económica conocida como «estanflación».

Históricamente, la inflación estaba asociada al crecimiento económico, de modo que, aunque la inflación era mala, estaba vinculada a algo que generalmente se veía como positivo. A su vez, una baja inflación se asociaba al estancamiento de la economía. Idealmente, sería deseable una economía creciente sin demasiada inflación, una situación ideal que la Reserva Federal intentaba favorecer ajustando la tasa objetiva de fondos federales (la tasa a la que los bancos se cobran unos a otros por préstamos a corto plazo).

Sin embargo, en la década de 1970 la inflación y el crecimiento se independizaron, de modo que se alcanzaron las tasas de desempleo más altas desde el final de la Segunda Guerra Mundial (con un pico del 9 por ciento en mayo de 1975) junto con una inflación de dos dígitos. Richard Nixon adoptó medidas de control salarial y de precios, lo cual, aunque no era precisamente la respuesta republicana tradicional, reflejaba hasta qué punto la situación era preocupante. Después de que Nixon dimitiera en 1973, Gerald Ford declaró que la inflación era «el enemigo público número uno». Su programa Whip Inflation Now (Fustiguemos Ahora a la Inflación), cuyas siglas eran WIN («ganar»), se centró en medidas voluntarias. Cuando el programa fracasó en encontrar soluciones rápidas, se le dio la vuelta al acrónimo WIN, de modo que se leyera NIM (No Immediate Miracles, Sin Milagros Inmediatos). En cualquier caso, al centrarse en la inflación no hubo respuesta al problema del desempleo. Una

posible solución habría sido invertir en programas de empleo, pero eso incrementaría la deuda, que también se percibía como inflacionaria. El marco económico keynesiano, que los políticos utilizaban desde la década de 1930, parecía que estaba fallando.[1428]

El inspirador de las radicales reformas de la administración Carter era un profesor de Economía de Cornell llamado Alfred E. Kahn. Hijo de inmigrantes rusos, Kahn había nacido en Nueva Jersey en 1917, se había graduado en la Universidad de Nueva York y había completado su doctorado en Economía en la Universidad de Yale. Le gustaba decir que había sido el último estudiante del economista de la Universidad de Harvard Joseph Schumpeter, quien en realidad no fue su director de tesis, sino uno de los miembros del tribunal.[1429] Hoy se conoce a Schumpeter por su teoría de que el cambio tecnológico impulsa el crecimiento económico por medio de la «destrucción creativa», de ahí el gusto de Silicon Valley por la «ruptura». Al mismo tiempo, Schumpeter pensaba que era importante entender el papel que las instituciones —el gobierno, las corporaciones con y sin ánimo de lucro, etc.— jugaban en la vida económica. Se encontraba, además, entre los últimos que se ocuparon de este tema. Después de la Segunda Guerra Mundial, la microeconomía —el estudio de las decisiones individuales y de las empresas— tomó el área por asalto y la redirigió a estudios matemáticamente rigurosos sobre precios.[1430] Incluso la macroeconomía se volvió muy matemática. Kahn era casi un institucionalista al que le interesaba cómo la innovación en políticas públicas podía ayudar a crear y mantener la competencia. Estaba especialmente interesado en la regulación.

Antes de unirse a la administración Carter, Kahn había publicado una obra magna, *La economía de la regulación*, en la que analizaba varias industrias. El primer volumen, *Principios*, se centraba en los servicios públicos, y ahí Kahn defendía un cambio en la forma en que los reguladores establecían las tarifas de estos servicios. En la década de 1930, la Autoridad del Valle del Tennessee había usado una estructura tarifaria que aplicaba a los consumidores unas tarifas menores para favorecer el consumo. Este «bloqueo de tarifas decrecientes» funcionó bien desde cierto punto de vista, porque fomentó una rápida expansión de la industria en una época en la que el objetivo era llevar la electricidad a gente que no la tenía. No obstante, también albergaba unas expectativas de expansión continua y la idea de que el problema central de los gestores de estos servicios era cómo financiar la construcción de una nueva oleada de plantas generadoras de energía.[1431] Pero un crecimiento ilimitado no era necesariamente eficaz ni hacía disminuir los costes. El modelo de bloqueo de tarifas decrecientes había fomentado un consumo excesivo que a su vez había generado una demanda

excesiva de capital (para financiar nuevas plantas eléctricas) y excesiva contaminación.[1432]

Kahn quería cambiar el sistema de establecer el precio de la electricidad para permitir que variase según la demanda. La electricidad sería más cara durante los picos de demanda y más barata en los períodos de menor demanda. Sería un uso más eficaz del capital, porque reduciría la necesidad de «plantas generadoras para los picos de demanda», construidas exclusivamente para suministrar energía en momentos de máxima demanda. Como esas plantas generadoras solo funcionaban durante unas pocas horas al día, eran muy ineficaces durante gran parte del día, que simplemente estaban paradas. Si se podía reducir la necesidad de estas plantas acortando los períodos de picos de demanda, a su vez se podrían disminuir los costes globales.

Kahn también defendió que se incluyeran los «costes sociales» —como la contaminación— en el cálculo de los costes marginales. «Para un elemento como la electricidad, un precio por debajo del coste social marginal no solo tendría el resultado normal de fomentar un consumo excesivo, sino que también llevaría a la construcción de más plantas generadoras de energía costosas y contaminadoras, y llevaría a la compañía eléctrica a la bancarrota».[1433]

Una de las primeras decisiones de Carter como presidente fue nombrar a Kahn director del Consejo de Aeronáutica Civil (Civil Aeronautics Board, CAB), donde encabezaría los esfuerzos por desmantelar la regulación de precios de las aerolíneas antes de ponerse al frente de la lucha de la administración contra la inflación. Carter, Kennedy y Kahn consiguieron poner en marcha unas reformas radicales que acabaron con la mayoría de los controles de precios que quedaban de la era del New Deal. De esta manera, demostraron que era posible que el gobierno aprendiese de la experiencia, respondiese al cambio tecnológico y rectificase sobre la marcha, sin quedarse atrapado en un paradigma obsoleto ni olvidar las lecciones del pasado.

Retrospectivamente, la era de Carter nos permite vislumbrar qué podría haber pasado: un futuro en el que algunos de los excesos del New Deal fuesen corregidos sin que el péndulo oscilase demasiado en dirección contraria; pero también muestra cómo la ideología antirregulatoria y contraria al gobierno había penetrado incluso en el Partido Demócrata, poniendo las bases para esa excesiva oscilación del péndulo en dirección contraria que finalmente no tardaría mucho en producirse. Se ha convertido en un lugar común identificar nuestras últimas décadas de desregulación favorable a las empresas, y el resultante aumento de la desigualdad, con la conocida revolución de Reagan; pero esa revolución empezó con Jimmy Carter.

Carter —veterano de la Marina, productor de cacahuetes y antiguo gobernador de Georgia— no era un fundamentalistas del mercado. En muchos aspectos, era un demócrata moderado tradicional. Pero llegó al poder en un momento de crisis convergentes, entre ellas la persistente estanflación que había heredado de Nixon y Ford. Retrospectivamente, es evidente que la estanflación tenía varias causas. La crisis del petróleo era una de las más obvias: dado que el coste de la energía afecta a casi todo, el embargo petrolífero impuesto en 1973 por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) generó un aumento de precios en toda la economía. Otra causa fue la transformación del comercio internacional. Desde 1945, Alemania Occidental y Japón se habían convertido en formidables competidores, y el «equilibrio comercial» se había vuelto sistemáticamente negativo.[1434] La política de Estados Unidos durante el período de posguerra había consistido en animar la reindustrialización de sus aliados, con Estados Unidos como principal destinatario de sus exportaciones; pero la competencia extranjera ahora estaba perjudicando a los empresarios y los trabajadores estadounidenses. La decisión de Nixon de abandonar el patrón oro en 1971 (como respuesta al desequilibrio comercial) también favoreció la inflación.[1435] Las demandas de los sindicatos también jugaron un papel: los trabajadores se habían acostumbrado a esperar incrementos anuales de salarios y beneficios, en ocasiones vinculados a los aumentos de productividad y en otras ocasiones no. Esto contribuyó a un ciclo de inflación impulsada por los costes: crecientes costes empujaban al alza a los precios de los bienes de consumo, lo que llevaba a los trabajadores a demandar mejoras salariales, lo que a su vez llevaba a un incremento de los costes, y así sucesivamente.

Durante la campaña presidencial de 1976, tanto Ford como Carter prometieron soluciones. Ford, que había tenido que enfrentarse a su derecha a Ronald Reagan y había ganado la nominación republicana por los pelos, prometió recortes de impuestos, un gobierno menos intervencionista y unos presupuestos moderados.[1436] Carter, que en gran medida se presentaba como un defensor tradicional del New Deal, propuso bajar el desempleo con programas dirigidos a los jóvenes y una garantía laboral, pero también prometió recortar los impuestos y un presupuesto moderado.[1437] Carter también propuso estimular la economía mediante la desregulación. En varios aspectos, su discurso de aceptación de la nominación al Partido Demócrata reflejaba los argumentos que la NAM y otros opositores al New Deal habían realizado desde la década de 1930: «Como […] empresario, veo claramente el valor que supone para nuestra nación un fuerte sistema de libre empresa basado en una creciente productividad y salarios adecuados. Nosotros, los demócratas, creemos que la competencia es mejor que la

regulación». Como Eisenhower en la década de 1950, Carter buscaba una vía intermedia y esperaba «combinar una firme protección a los consumidores con una mínima intrusión del gobierno en nuestro sistema de economía libre».[1438]

El legado del New Deal en lo referente a la regulación es más bien ambiguo. Roosevelt apoyó en un primer momento la cartelización de la economía de la nación con la Ley Nacional de Recuperación Industrial de 1933; después, tras el fracaso de la NIRA, reguló los precios en las finanzas, las aerolíneas, el transporte por carretera, el gas natural y los servicios públicos. Más adelante, Franklin Delano Roosevelt también intentó una política antimonopolio para fomentar la competencia. Eisenhower, Kennedy, Johnson y Nixon tenían un historial también ambiguo en cuanto a regulación y aplicación de la legislación antimonopolio, pero ninguno había intentado cambios generales en el marco del New Deal. El candidato Carter anunció un cambio hacia la competencia con la esperanza de que, si debilitaba las constricciones del New Deal, la productividad mejorara y los precios bajaran sin que se perdieran las protecciones más relevantes de las que gozaban trabajadores y consumidores.

Tras iniciar su mandato en enero de 1977, la tarea más inmediata que asumió Carter fue superar las dos crisis de energía. La más obvia se derivaba de la dependencia del país del petróleo importado. Las largas colas ante las gasolineras, mostradas a todo el país en los noticiarios de la noche, recordaban a los norteamericanos que Estados Unidos importaba más de una tercera parte del petróleo que utilizaba y era vulnerable a la escasez, los cortes del suministro y otras disrupciones que provocaban un aumento de los precios. Nixon había respondido al embargo controlando los precios y racionando el petróleo; esto último era extremadamente impopular y provocó huelgas de camioneros.[1439] Carter llegó al poder con la presión de conseguir que Estados Unidos lograse la «independencia energética».

La crisis menos obvia se refería al gas natural. La Ley del Gas Natural de 1938 autorizaba a la Comisión Federal de Energía para que fijara los precios del gas que se transportaba por los gasoductos interestatales y se vendía en los mercados interestatales, pero no podía fijar los precios del gas que se vendía dentro de un estado productor. Con el paso del tiempo, los precios en los estados productores empezaron a ser mayores que en los no productores. Los productores respondieron acaparando el gas y negándose a venderlo al precio regulado. Los reguladores impusieron un mínimo de ventas para que los estados no productores no se quedasen sin gas. Pero a medida que la población del país se trasladaba al sur y al oeste los reguladores empezaron a quedarse atrás, porque necesitaban

datos sobre el consumo para establecer los precios y las asignaciones, y obtener datos y analizarlos era siempre un proceso demasiado lento. Además, para fomentar la producción, los reguladores habían desarrollado un sistema de precios de dos niveles, con precios más altos para el gas «nuevo». El objetivo de esta medida era estimular la inversión y, de esta manera, la producción, lo que ayudaría a mantener bajos los precios. Pero la baja inversión persistió. Todo esto pesaba tras la promesa del candidato Carter de actuar respecto a la regulación del gas natural; también llevaría a Milton Friedman en 1977 a atacar desde su columna en *Newsweek* la regulación del gas.[1440]

El invierno de 1976-1977 fue frío y como consecuencia hubo restricciones de gas. Carter ordenó a su equipo elaborar un complejo proyecto de ley de energía para conservar el medio ambiente, reducir la importación de petróleo, estimular nueva producción, fomentar el uso del carbón en la generación de electricidad y financiar la investigación en el campo de la energía, incluyendo el desarrollo de combustibles sintéticos o de diseño a partir del carbón (el problema del cambio climático también se tuvo en cuenta y motivaría dos importantes estudios en 1979 que ponían en cuestión el uso del carbón).[1441] No propuso terminar con el control de los precios del gas natural.

Muchas de las ideas de Carter tenían sentido, pero las presentó —especialmente las referidas a la conservación del medio ambiente— de manera negativa. En un importante discurso de abril de 1977 para promover sus propuestas de reforma de la energía, pintó un cuadro bastante sombrío: «Debido a que nos estamos quedando sin gas y petróleo, debemos prepararnos cuanto antes para un tercer cambio hacia una política estricta de conservación del medio ambiente y un uso renovado del carbón y de fuentes de energía renovables permanentemente, como la solar». La piedra angular de su plan era la conservación del medio ambiente —«una clara diferencia entre este plan y otros que se limitaban a realizar esfuerzos productivos de choque»—, pero los precios formaban parte del problema, especialmente los precios «artificialmente bajos», porque fomentaban el despilfarro. «Los precios, en líneas generales, deben reflejar los verdaderos costes de la energía. Nos engañamos si hacemos que la energía sea artificialmente barata y usamos más de la que realmente nos podemos permitir».[1442] El control de los precios inducía tanto al sobreconsumo como a la subinversión, lo que había llevado al país al precipicio energético, de manera que su propuesta combinaba la eliminación del control de precios para fomentar la inversión con impuestos para desincentivar el consumo.

Después de considerables idas y venidas en el Congreso, se logró sacar una ley que era mucho menos ambiciosa de lo que había pretendido Carter.[1443] Su

amplio programa de protección medioambiental quedó reducido a subvencionar que personas con bajos ingresos pudiesen aislar sus viviendas o recibir algún tipo de ayuda para pagar su factura; los impuestos propuestos sobre el combustible para calefacción y la gasolina desaparecieron por completo. El plan de ampliar el uso de carbón se debilitó y no quedó ni rastro de la eliminación del control de los precios del petróleo. Carter optó por usar la autoridad administrativa otorgada por la Ley de Política Energética y Conservación de 1975, aprobada por la administración Ford, para eliminar los controles de precios del petróleo a partir de junio de 1979. Para compensar los resultantes aumentos de precios, obtuvo la aprobación del Congreso para gravar con un impuesto los beneficios.[1444] Mientras tanto, un proyecto de ley distinto, la Ley de Política sobre el Gas Natural, aprobado en 1978, eliminaría los controles sobre el precio del gas progresivamente hasta 1985 —después del esperado segundo mandato de Carter —.[1445] Hasta entonces, un conjunto aún más complejo de regulaciones, que dividía la producción de gas natural en once categorías distintas, todas con distinto precio, regiría el mercado del gas.

El principal problema político con el que se encontraban los abogados para eliminar los controles era el regionalismo. La desregulación de los precios tenía ganadores y perdedores. Los representantes de los estados productores de gas querían que se eliminara inmediatamente el control de precios; y en ese momento eran mayoritariamente demócratas. Los representantes de los estados consumidores de gas estaban en contra, porque perjudicaría a sus consumidores y alimentaría la inflación, y en este caso había tanto demócratas como republicanos. Pero Carter y sus consejeros de economía y energía estaban de acuerdo en que había que acabar con el control de precios, a pesar de que pudiese ser inflacionario a corto plazo.

Aunque la Ley de Política sobre el Gas Natural no solventó de manera inmediata la crisis del gas natural, estimuló la inversión productiva y ayudó a resolver la deficiente distribución de recursos. La recesión de 1980-1983 aplastó el consumo y los precios cayeron. Para cuando terminó la recesión, el mundo había vuelto a cambiar: la política exterior de los estados del golfo Pérsico se había transformado como consecuencia de la Revolución iraní de 1978-1979, la posterior invasión soviética de Afganistán en 1979 y la resultante Doctrina Carter, que incluyó el estacionamiento permanente de fuerzas militares de Estados Unidos en el golfo. No habría más embargos de petróleo. De hecho, la sobreproducción de petróleo haría que bajasen los precios en la década de 1980.

La aviación era otro mercado regulado que había que revisar. Tanto las tarifas

como las rutas de las aerolíneas comerciales las regulaba el Consejo de Aeronáutica Civil (CAB) desde 1938. Por motivos constitucionales, el CAB tenía autoridad sobre las líneas interestatales, pero no sobre las internas de cada estado. En 1976, había dos líneas aéreas importantes que funcionaban con éxito al margen de su autoridad: Southern Airlines en California y Southwest Airlines en Texas. Ambas ofrecían mejores precios que las aerolíneas reguladas que cubrían las mismas rutas. La regulación federal había propiciado un crecimiento estable en la industria, pero no unos precios bajos y, en muchas ocasiones, tampoco unos altos beneficios. Había generado unos salarios más altos para los trabajadores en el sector regulado de la industria, con un mayor porcentaje de afiliación sindical, pero eso significaba mayores precios para los consumidores. En el Partido Demócrata había un sentimiento creciente a favor de una reforma regulatoria que abaratase los precios.[1446]

En febrero de 1975, Teddy Kennedy presidió algunas audiencias sobre la regulación de las aerolíneas. Kennedy seguía el consejo del fiscal especial (y más tarde juez del Tribunal Supremo) Stephen Breyer.[1447] Estas audiencias buscaban beneficiar a los consumidores. Breyer argumentaba que una menor regulación potencialmente beneficiaría a los consumidores por el aumento de la competencia. Kennedy señaló que «solo en el área del transporte, los estudios han calculado que la regulación federal supone un coste para la población de entre 8.000 y 16.000 millones de dólares al año. Ese gasto no es razonable. Es totalmente inaceptable en nuestras actuales condiciones económicas».[1448] De hecho, en dólares actuales, esa cifra sería de 74.000 millones de dólares. Kennedy señaló que, en «los últimos catorce meses, el Consejo de Aeronáutica Civil había establecido unos incrementos directos de las tarifas en torno al 16 por ciento. Había eliminado las tarifas especiales para niños y turistas, lo que había generado un incremento medio de las tarifas de más del 20 por ciento».[1449] Después de preguntarse si la regulación era tan compleja y difícil que resultase inevitablemente en unos precios más altos, Kennedy ofreció como alternativa una reforma «que devolviese la determinación de los precios al mercado y a las leyes de la oferta y la demanda».[1450] En mayo, el senador introdujo un proyecto de ley de reforma de la regulación de las aerolíneas, y pronto la desregulación del transporte pasó a formar parte del programa del candidato Carter: «La actual mezcolanza de regulaciones del ferrocarril, el transporte por carretera y de las aerolíneas a nivel federal cuesta innecesariamente a los consumidores miles de millones de dólares al año. Por muy válido que fuera el propósito original de impulsar una industria en horas bajas y proteger a los consumidores de la tiranía del monopolio o del caos de la competencia predatoria, el sistema actual tiende,

en la mayoría de los casos, a desincentivar una sana competencia».[1451]

Carter y Kennedy representaban a una nueva generación de demócratas que ya no pensaba que la regulación institucional de los precios y los servicios fuese una solución apropiada a los problemas económicos. Pero sus argumentos en favor de la desregulación no eran contrarios al gobierno; de hecho, su orientación en beneficio del consumidor era fácilmente compatible con programas demócratas tradicionales, como la Seguridad Social y el Medicare. Se podía estar a favor del mercado y también a favor del gobierno, permitir que las empresas actuasen más libremente en muchos campos sin por ello sacrificar los beneficios que el gobierno proporcionaba en otros. Al menos esa era su idea.

Los líderes empresariales actualmente se quejan a menudo de una «excesiva regulación», pero las compañías aéreas de la década de 1970 —y sus sindicatos— estaban satisfechas con el *statu quo.* Habían actuado en un entorno de protección casi perfecta —el CAB siempre garantizaba un incremento de las tarifas cuando una gran aerolínea tenía problemas, así que se trataba de un negocio muy seguro — y las aerolíneas más importantes no querían perder la protección que ofrecían las reglas del CAB. Mientras tanto, los sindicatos creían (con motivo, como se comprobaría más tarde) que los trabajadores pagarían el precio de la desregulación. Si los consumidores iban a tener unas tarifas permanentemente menores, las aerolíneas tendrían que recortar costes, y los salarios suponían el mayor gasto en el presupuesto. Tanto los trabajadores como la dirección defendían el *statu quo.*

Kahn y el equipo de política interna de la Casa Blanca se embarcaron en una campaña para persuadir al Congreso de que desregularizase las aerolíneas.[1452] Una extraña alianza entre grupos de consumidores, asociaciones de empresas y grupos conservadores apoyaron esta estrategia, incluidos la NAM y el Proyecto de Acción de los Consumidores sobre la Aviación, de Ralph Nader.[1453] Mientras que los sindicatos de las aerolíneas se mantuvieron en contra de la desregulación, algunos ejecutivos de la industria abandonaron sus posiciones previas y pasaron a apoyarla. Pan Am vio la posibilidad de acceder a mercados internos, algo que el CAB había impedido en el pasado. United Airlines vio la oportunidad de ampliar sus rutas y fortalecer su dominio en vuelos interiores.[1454] Pero la mayoría de las aerolíneas se mantuvieron en contra, algunas de ellas con argumentos que anunciaban lo que ocurriría más tarde. Frank Lorenzo, de Texas International, profetizó que el resultado de la desregulación sería «un par de aerolíneas muy grandes. Se crearán muchas pequeñas aerolíneas aquí y allá, pero nunca serán muy importantes en el mercado del transporte».[1455]

En octubre de 1978, el Congreso aprobó y Carter ratificó la Ley de

Desregulación de las Aerolíneas, que exigía que el CAB utilizase el poder del mercado lo más posible, concediese inmediato acceso al mercado a nuevas aerolíneas y permitiese fusiones, a menos que fuesen contrarias a la competencia. La ley establecía un nuevo programa de subsidios para apoyar las rutas rurales, pero solo durante un período de diez años. El CAB administraría el programa hasta su propia desaparición en 1985; las responsabilidades regulatorias que le quedaran las asumiría el Departamento de Transportes.

Desde el punto de vista de los precios, la desregulación fue un enorme éxito: las tarifas medias, ajustadas por la inflación, se redujeron a la mitad. No es sorprendente que el transporte aéreo se incrementase: en 1976, la asociación comercial de las aerolíneas calculaba más de 233 millones de pasajeros; en 1987, la cifra era de casi 450 millones.[1456] Esto, a su vez, conllevó un gran incremento del empleo en la industria. Kahn había argumentado que la desregulación generaría más empleos y tenía razón.[1457] Las mayores aerolíneas habían empleado a poco más de 300.000 trabajadores en 1977, una cifra que aumentó considerablemente hasta más de 450.000 en 1987 y alcanzó un pico de más de 500.000 en 2001. Pero se demostró que Frank Lorenzo también tenía razón en cuanto a cómo se consolidaría el mercado. Solo tres de las dieciséis principales aerolíneas de pasajeros reguladas por el CAB en 1977 existen todavía: United, American y Delta. La única aerolínea pequeña que se las ha apañado para ascender en el escalafón es Southwest, que actuaba en Texas a mediados de la década de 1970 bajo la regulación de la Comisión Aeronáutica de Texas, no del CAB.

El margen de beneficios de las aerolíneas siempre ha estado muy ajustado, por lo que, a medida que la economía estadounidense crecientemente desregulada volvía a los ciclos de crisis y crecimiento del siglo XIX, las aerolíneas pasaron a ser supercíclicas y sufrir mayores penalidades cuando había crisis que otras muchas industrias, de modo que apenas volvían a ser rentables al final de un período de expansión, antes de que se produjese la siguiente crisis.[1458] Después de la desregulación, varias aerolíneas clásicas —Pan Am, Eastern, Continental, Northwest— quebraron o fueron absorbidas; muchas recién creadas también desaparecieron. La calidad de los servicios disminuyó. Bajó tanto que Barry Goldwater escribió a Kahn para quejarse, y recibió una respuesta peculiar: «Cuando tenga dudas sobre la eficacia del sistema de mercado, por favor, no dude en planteármelas. También le recomiendo encarecidamente que lea algunos discursos y escritos de un senador llamado Barry Goldwater».[1459] El sistema de libre empresa defendido por Goldwater podría resultar eficaz, pero no era cómodo.

Los trabajadores fueron quienes más sufrieron. Como habían anunciado los líderes sindicales, los salarios bajaron; un análisis de 1996 calculó una disminución del 10 por ciento.[1460] A medida que el transporte aéreo se volvía más competitivo, las aerolíneas se fueron declarando en quiebra para poner fin a los acuerdos con los sindicatos, y en varios casos —United, US Airways, Pan Am y Eastern— traspasaron sus obligaciones sobre pensiones a la Corporación de Garantía de Beneficios de Jubilación (Pension Benefit Guaranty Corporation, PBGC), que había creado la administración Ford para absorber los compromisos sobre pensiones de las industrias que quebraban.[1461] Esta táctica ahorraría a United miles de millones entre 2005 y 2010, pero supondría un gran coste para los empleados jubilados —que se encontraron con unas pensiones mucho menores que las que se les había prometido— y, por supuesto, para los contribuyentes.[1462] También supuso un gran coste para el medio ambiente, dado que la ampliación de los viajes aéreos ha contribuido enormemente a la contaminación por gases de efecto invernadero.

Las aerolíneas no se volvieron competitivas gracias, en buena parte, a la creciente influencia de los argumentos de la Escuela de Chicago en la jurisprudencia estadounidense. Se notó claramente la influencia de Aaron Director y Robert Bork cuando, en 1999, la administración Clinton demandó a American Airlines por infringir la ley antimonopolio. El Departamento de Justicia acusó a American de intentar monopolizar algunas rutas aéreas ofreciendo unos precios por debajo del coste real y usando su reputación para desincentivar la potencial entrada de otras empresas en el mercado.[1463]

La demanda se refería al comportamiento de American cuando una compañía recién llegada, Vanguard Airlines, ofreció mejores tarifas en varias rutas compartidas. Como respuesta, American bajó sus precios. Cuando subió la demanda en esas rutas, American las reforzó con aviones de otras rutas para ofrecer más vuelos. Hasta aquí, todo bien, pero el Gobierno quería demostrar que la aerolínea había perdido dinero como resultado de seguir esa táctica; la «clara implicación es que American adoptó deliberadamente una estrategia de sacrificar beneficios» a corto plazo para acabar con un competidor —precisamente la definición de «precios predatorios»—. Una vez que Vanguard se vio obligada a retirarse, los vuelos de refuerzo de American fueron «inmediatamente retirados» y American volvió a subir los precios.[1464] Este resultado aparentemente había perjudicado a los consumidores, pero los jueces dictaron sentencia en la que argumentaron que las pruebas eran insuficientes. Para justificar su decisión, recurrieron a un argumento de la Escuela de Chicago que en la práctica imposibilitaba que se reunieran suficientes pruebas en cualquier caso.

El presidente del tribunal de distrito, John Thomas Marten —nombrado por Clinton—, citó un artículo de 1981 del graduado de la Escuela de Derecho de la Universidad de Chicago Frank H. Easterbrook, que había trabajado como fiscal general adjunto de Estados Unidos con Robert Bork y que había sido nombrado miembro del Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos para el Séptimo Circuito Judicial por Ronald Reagan.[1465] El influyente artículo de Easterbrook —que había sido citado previamente por el Tribunal Supremo— argumentaba que era difícil separar los precios predatorios de una competencia vigorosa pero legal, y que la intervención del gobierno amenazaba con inhibir esta última. Esto llevaría a un aumento de los precios, que era precisamente lo opuesto de lo que la aplicación por el gobierno de la legislación antimonopolio pretendía lograr. Recordando un argumento similar de Milton Friedman, Easterbrook concluía que la cura sería peor que la enfermedad. También insistía (sin citar ninguna prueba, pero con mucha ironía) que las estrategias de precios predatorios eran inusuales, porque si te pillaban, los costes eran altos.

Citando el uso por parte del Tribunal Supremo del artículo de Easterbrook, el juez Marten afirmó: «Las estrategias de precios predatorios apenas se usan, y muchas menos veces aún tienen éxito, y los costes de una atribución errónea de responsabilidades son altos». Esto, por supuesto, presuponía que había procesamientos con condenas por prácticas antimonopolio, algo que, si los jueces seguían la lógica de Easterbrook, dejaría de ocurrir. Esta contradicción no detuvo al juez, que continuaba afirmando: «El mecanismo por el cual una empresa incurre en precios predatorios —bajar los precios— es el mismo por el cual una empresa estimula la competencia […], sería ciertamente irónico si los estándares para establecer responsabilidades por precios predatorios fueran tan bajos que las propias demandas por prácticas antimonopolio se acabasen convirtiendo en una herramienta para mantener altos los precios».[1466]

Bajar los precios, por supuesto, es solo un medio de estimular la competencia; mayor calidad o mayor variedad son otros, y podrían ser más importantes en muchos mercados. El argumento del juez era también especulativo, porque nadie sabía con qué frecuencia las empresas empleaban la estrategia de precios predatorios. Después de todo, ¿quién admitiría libremente una práctica ilegal? ¿Cómo podemos saber si era algo inusual o no? Y si esas prácticas eran inusuales, entonces ¿por qué American Airlines tiene fama de seguir una estrategia de precios predatorios? Ignorando esas objeciones, el juez Marten concluyó que, aunque no dudaba que los precios predatorios existían —e incluso que tenían consecuencias que perjudicaban la competencia—, era imposible que un juez determinase la diferencia entre precios predatorios y no

predatorios.[1467]

El Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos para el Décimo Circuito analizó el caso cuando se recurrió. En su decisión, el juez Carlos Lucero, también nombrado por Clinton, citó a Easterbrook explícitamente, así como el argumento de Bork de que los procesos por acciones antimonopolio no beneficiaban necesariamente al público en general. De hecho, el juez se basaba en los argumentos *teóricos* de la Escuela de Chicago para decidir los méritos *factuales* del caso:

> Los académicos de la Escuela de Economía de Chicago consideran desde hace tiempo que los precios predatorios son improbables e irracionales. Frank Easterbrook, uno de los miembros más destacados de la Escuela de Chicago, concluyó en una ocasión que «no hay razones suficientes para que la legislación antimonopolio o los tribunales se tomen en serio los precios predatorios» […] Los académicos de Chicago argumentaron que bajar los precios solo podía favorecer la competencia y que cualquier prohibición de esa conducta podría en última instancia impedir que las empresas realizasen conductas que son socialmente beneficiosas […]. En dos influyentes veredictos sobre las prácticas anticompetitivas, el Tribunal Supremo adoptó el escepticismo de los académicos de Chicago y señaló: «Hay un consenso entre los observadores según el cual las estrategias de precios predatorios solo se intentan en raras ocasiones y tienen éxito más raramente».[1468]

Al aceptar a pies juntillas el argumento de Chicago de que las estrategias de precios predatorios eran extremadamente raras, el juez no solo ponía en cuestión la validez de las pruebas presentadas por el Gobierno, sino que prácticamente imposibilitaba cualquier procesamiento por uso de precios predatorios.

La persona que había puesto en marcha la desregulación de las aerolíneas no estaba contenta. El caso de American Airlines era la primera demanda a una aerolínea por infringir la legislación antimonopolio desde que la industria había sido desregulada en 1978; en 1999 Alfred Kahn se refería a la misma en una entrevista en el *New York Times* y rechazaba el argumento de que «una competencia sin restricciones bastaba para proteger a los clientes de las aerolíneas». En contra de las afirmaciones de la Escuela de Chicago, Kahn afirmó que no es solo que las prácticas predatorias existen, sino que la industria de las aerolíneas era «particularmente propicia a esas prácticas». A diferencia de una fábrica, que no puede moverse con tanta facilidad, una aerolínea puede incrementar fácilmente su capacidad para frenar a un competidor y después salir de ese mercado, una vez que el potencial competidor ha sido aplastado. Esto era

precisamente de lo que se acusaba a American, y Kahn afirmaba que las recientes tendencias en la industria «causaban una verdadera preocupación».[1469]

Kahn reconocía que podía haber algo de verdad en las advertencias de que el proceso contra American podría perjudicar a los consumidores en el caso de que el temor a la aplicación de las normas antimonopolio condicionase a las aerolíneas para no bajar los precios. Pero dudaba que ese fuese el efecto dominante. «Ahora mismo —concluía—, el principal efecto es permitir que se apliquen las citadas tarifas [reducidas] temporalmente, hasta que el competidor es expulsado». Con la «atenuación» de la aplicación de la legislación antimonopolio, la industria se había envalentonado y ahora confiaba en que «ninguna demanda contra las aerolíneas tendría éxito».[1470]

Kahn estaba particularmente consternado por un ataque a la posición del Gobierno que Bork publicó en el *Wall Street Journal* en mayo de 1999. En un tono cercano a la condescendencia, Bork explicó que los argumentos del Gobierno se basaban en la «teoría desacreditada y contraria a los consumidores de la monopolización». Lo que el Gobierno llamaba «predatorio» era solamente «buen criterio comercial». Si el gobierno se salía con la suya, escribió Bork, «transformaría la ley antimonopolio, que pasaría de ser una garantía del libre mercado a ser un régimen regulatorio desmesurado que fija los precios y asigna activos, convirtiendo a las grandes empresas [...] en un grupo moribundo de servicios casi públicos. Por muy bueno que esto sea para los empresarios poco competitivos, perjudicaría a los consumidores estableciendo una forma de proteccionismo al mercado interno». Bork acusó al Gobierno de proponer «una revisión radical de la ley».[1471] Da la impresión de que esto era una proyección, porque era Bork quien había defendido una versión radicalmente revisionista de las leyes antimonopolio. Ahora también estaba jugando la carta socialista, porque acusaba al Gobierno de intentar proteger unas empresas ineficaces. Bork no aportaba ninguna prueba; en todo caso, los que opinaban como él eran los que podían ser acusados de defender la ineficacia, porque se alineaban con lúgubres empresas ya establecidas frente a unos hábiles advenedizos. En cualquier caso, Bork no era muy objetivo, ya que representaba en ese mismo proceso a American Airlines.

Kahn, que atribuyó la crítica de Bork más al desprecio que a un análisis serio, refutó punto por punto sus argumentos en un artículo publicado en el *Wall Street Journal* unas pocas semanas después. Bork había tergiversado las alegaciones factuales, había ocultado aspectos críticos de los argumentos planteados por el Gobierno (que en realidad coincidían con lo que el propio Bork había dicho que debería ser la prueba de la existencia de precios predatorios) y «había ignorado

las características distintivas, si no únicas, de la industria aérea». Kahn reiteró que estaba a favor de bajar los costes para los consumidores, «pero no se consigue nada con negaciones simplistas» de la auténtica amenaza que plantean las «respuestas predatorias» a la competencia.[1472] Sin embargo, venció la negación simplista.

Cuando, más adelante, Kahn volvió la vista hacia este período, caracterizó la lógica que había acabado con la aplicación de la legislación antimonopolio como un triunfo del liberalismo «del siglo XVIII». En realidad, fue una inversión del liberalismo tradicional. En otras épocas se suponía que las prácticas contrarias a la competencia eran perjudiciales. Después de todo, el objetivo de los mercados es favorecer una competencia beneficiosa. Ahora se suponía que, puesto que los mercados funcionaban eficazmente «de manera natural», era prácticamente imposible perjudicar a los consumidores.[1473]

La desregulación de Carter de la industria del transporte por carretera siguió un camino similar al de la desregulación de las aerolíneas. Desde finales del siglo XIX, los ferrocarriles habían sido regulados por la Comisión de Comercio Interestatal (Interstate Commerce Commission, ICC), que incluía el transporte de productos agrícolas. La Ley de Transporte Motorizado de 1935 añadió la regulación de los camiones a las competencias de la ICC, pero con una excepción importante: el transporte de productos agrícolas «no procesados». Se suponía que esto permitiría a los granjeros transportar sus propios productos en camiones a los mercados y estaciones de ferrocarril. Sin embargo, durante décadas los secretarios de Agricultura de Estados Unidos habían presionado para ampliar esa excepción de modo que abarcase todos los tipos de productos agrícolas, con independencia de quién los transportase.[1474] El resultado fue una mezcolanza de regulaciones con poca lógica.

Pero, en todo caso, ¿por qué el transporte por carretera estaba regulado? No era un «monopolio natural», como los ferrocarriles o la electricidad, donde los costes de entrada eran tan grandes que la competencia no era factible. Más bien era lo contrario: los costes de entrada eran tan bajos que la amenaza era más bien que hubiese demasiada competencia, lo que podría llevar a una carrera por precios cada vez más bajos que arruinase a todo el mundo. Con la Ley de Transporte Motorizado, el Congreso intentaba en la década de 1930 limitar la entrada en la industria emitiendo certificados para poder operar que permitían tipos específicos de cargamento en rutas determinadas, lo que posibilitaba que los camioneros compitiesen de manera rentable frente al ferrocarril y entre ellos. También ofrecería a los consumidores una alternativa a los ferrocarriles, que

tenían fama de fijar los precios y utilizar otras prácticas contrarias a la competencia.[1475] Mediante el control de una industria (el transporte en camiones), la Ley de Transporte Motorizado esperaba generar competencia en el ámbito más amplio del transporte de mercancías.

Fuese o no una buena idea la Ley de Transporte Motorizado, en la década de 1970 había al menos tres razones para revisarla. Una de ellas era poco relevante en 1935, pero hacia 1970 se había convertido en un factor importante: la exención agrícola. Otra era la infraestructura: el sistema de autopistas interestatal había hecho más rentable el transporte por carretera y, en muchas regiones, más rápido y eficiente que los ferrocarriles. La tercera era tecnológica: el transporte por carretera se había vuelto más rentable gracias a que los vehículos eran más grandes y más rápidos. Estas fuerzas se habían combinado para romper el oligopolio de los ferrocarriles sobre el transporte después de la Segunda Guerra Mundial, por lo que muchos de los argumentos que en un primer momento aconsejaban apoyar la industria del transporte por carretera habían dejado de tener sentido.[1476]

El transporte por carretera regulado había acumulado varias ineficiencias. Como la ICC asignaba rutas y cargamentos a operadores específicos, los transportistas regulados a veces podían transportar acero, pero no aluminio ni plástico. O se les permitía transportar una carga en una dirección, pero no en otra. Esto llevaba a que los camiones regresasen vacíos, lo que era claramente poco eficaz. Lo que aún es peor, como algunos productos agrícolas estaban exentos y otros no, los camioneros independientes podían llevar manzanas a una conservera, pero no volver cargados con mermelada de manzana. Esto llevaba a enrevesadas formas de eludir la regulación, como por ejemplo una práctica llamada «alquiler de viajes», según la cual un camionero independiente contrataba un cargamento no exento de un transportista regulado.[1477] Otra circunstancia extravagante era que las tarifas en el sector regulado del transporte por carretera no las establecía directamente la ICC, sino las «oficinas de tarifas» regionales, cuyo trabajo no era público. Esta práctica habría sido ilegal de acuerdo con las leyes antimonopolio, pero el transporte por carretera estaba exento.[1478] En teoría, las oficinas de tarifas impedían que hubiera discriminación en los precios, pero, como el proceso era secreto, nadie sabía si era así. Aunque la ICC tenía autoridad para investigar las decisiones de las oficinas de tarifas, recibía tantas denuncias que solo podía actuar en muy pocos casos.

Aun así, la Ley de Transporte Motorizado había logrado el objetivo original del Congreso: había aumentado los ingresos de los camioneros y los propietarios de las compañías de camiones y había ayudado a establecer y mantener una

industria rentable. Las empresas de camiones habían obtenido «rentas monopolísticas» —mayores ingresos que los que habrían obtenido sin ninguna regulación— y los camioneros podían presumir de unos ingresos propios de la clase media. Pero en 1977 aumentar los salarios ya no era un objetivo principal, ni siquiera para los demócratas. Es más, muchos camioneros ahora querían la desregulación. Lo mismo si trabajaban en el sector regulado o en el exento, si estaban afiliados a un sindicato o eran independientes, a pocos les gustaba la miríada de regulaciones federales y estatales a las que se enfrentaban. Como granjero, Carter era particularmente sensible a estos asuntos.

Había otra cuestión que motivaba la reforma. En la década de 1970, el Sindicato de Camioneros era una organización profundamente corrupta. El presidente del sindicato, Jimmy Hoffa, había sido procesado y condenado por manipular a un jurado, intento de soborno, conspiración y fraude postal y en las telecomunicaciones, y en 1967 había resultado condenado a trece años de cárcel. Muchos camioneros habían llegado a la conclusión de que los líderes del sindicato no estaban protegiendo sus intereses, y como consecuencia de ello, se produjeron huelgas salvajes en 1970 y de nuevo en 1976.[1479] Un historiador de la cultura del camión explicaba que «cuando los camioneros se sintieron traicionados por regulaciones gubernamentales arbitrarias y por el muy poco democrático Sindicato de Camioneros, recurrieron a la política libertaria radical».[1480]

En un mensaje especial de 1979 dirigido al Congreso, Carter enumeró las patologías de la regulación del transporte por carretera con una enumeración pintoresca de lo que estaba exento y lo que no lo estaba: las cenas congeladas estaban exentas, a menos que incluyeran pollo o pescado; los cangrejos estaban exentos, pero no las ostras; las pasas recubiertas de miel, exentas; pero recubiertas de chocolate, no; el vino estaba regulado como comida, pero no así la cerveza. Criticó las oficinas de tarifas por fijar los precios, algo que «es normalmente un delito sancionable con multas de hasta cien mil dólares y condenas de hasta tres años de cárcel para los individuos y hasta un millón de dólares para las empresas».[1481] Aunque el Congreso había legalizado estas prácticas, iban contra la competencia y a los consumidores les costaban 5.000 millones al año. En su testimonio ante el Subcomité de la Cámara sobre Transporte en Superficie, Kahn argumentó que la reforma «liberaría la industria del transporte por carretera de la camisa de fuerza de la regulación gubernamental y la devolvería al sistema de libre empresa».[1482]

Cuando firmó la nueva Ley de Transporte Motorizado de 1980, Carter declaró que «llevaría la industria del transporte por carretera al sistema de libre

mercado, donde debe estar».[1483] Solo exageraba un poco. La ley eliminaba la exención antimonopolio de las oficinas de tarifas, permitía que los transportistas estableciesen los precios dentro de un rango sin interferencia de la ICC y eliminaba muchos de los restrictivos certificados que se habían creado a lo largo de décadas —especialmente las restricciones de rutas que hacían que los camiones volviesen vacíos y generaban rutas ineficaces—. También eliminó la aplicación de la legislación antimonopolio por parte de la ICC y la transfirió a la Comisión Federal de Comercio, al mismo tiempo que consolidaba las regulaciones de seguridad en manos del Departamento de Transporte. La legislación seguía requiriendo que la ICC certificase la «adecuación» de nuevas empresas que quisieran entrar en el mercado —lo que se refería a su capacidad de trabajar con seguridad y con determinados seguros de riesgos—, pero también otorgó a la ICC una autoridad sustancial para conceder licencias a nuevas empresas si eso suponía una mejora en la competencia.[1484] En líneas generales, la ley hizo lo que muchos de sus defensores consideraban que era lo más importante: usó al gobierno para apoyar la competencia, y no para suprimirla. La consecuencia fue una oleada de nuevas empresas en el negocio del transporte por carretera.

¿Funcionó la desregulación del transporte por carretera? Como en el caso de las aerolíneas, depende de la perspectiva que adoptemos. El objetivo principal de la administración era bajar los precios, algo que la desregulación sin duda consiguió. Según un importante estudio, la eliminación de las rentas monopolísticas que disfrutaban propietarios y camioneros ahorró a los consumidores entre 4.300 y 14.900 millones de dólares, mientras que las ganancias en términos de eficacia para la economía del país se estimaron entre 1.500 y 4.900 millones anuales.[1485] Estos amplios rangos son ilustrativos de la dificultad de determinar el impacto exacto de la desregulación. La densidad del tráfico y la productividad también aumentaron, restaurando la rentabilidad.[1486] Unido a los cambios que se estaban produciendo paralelamente en los ferrocarriles, el coste del transporte se redujo, lo que llevó a su vez a una disminución de los precios de muchos bienes de consumo.[1487] Como forma de combatir la inflación, la desregulación del transporte por carretera fue un éxito.

Por otro lado, la ganancia global en eficacia fue pequeña. El producto interior bruto (PIB) de Estados Unidos en 1979 era de 2,6 billones de dólares, por lo que ni siquiera la estimación más generosa de 4.900 millones era gran cosa. Los empleos en el sector del transporte por carretera se incrementaron, pero los empleos sindicados disminuyeron: la militancia del Sindicato de Camioneros se hundió y los salarios cayeron.[1488] Una historia de la desregulación del transporte por carretera resume su interpretación en el título: *Sweatshops on Wheels* (Talleres

explotadores sobre ruedas). Y un gran número de compañías de camiones se hundieron: la mayoría de los transportistas regulados que había en 1979 desaparecieron bien porque fueron absorbidos, bien porque quebraron.[1489]

Parte del problema fue que, aunque el Congreso eliminó la regulación de precios, no aplicó la Ley de Estándares Laborales Justos —que establecía una jornada laboral máxima y regulaba las horas extra— al transporte por carretera, de manera que la semana laboral de los camioneros aumentó al mismo tiempo que los salarios se hundían.[1490] Kahn no se esperaba ese resultado. En una comparecencia ante el Congreso, lo había descartado con el argumento de que los camiones se podían transferir fácilmente de un área con excesiva capacidad a otras con insuficiente capacidad. «Me resulta inconcebible —declaró confiado— que la competencia a vida o muerte se convierta en la forma de vida habitual de la industria del transporte por carretera».[1491] Se equivocaba. Hubo un día en el que trabajar de camionero era una forma de pasar del instituto a un estilo de vida de clase media. Después de la desregulación, esa posibilidad aún existía, pero el trayecto era mucho más accidentado.

Mientras tanto, se estaba fraguando una crisis en el sistema de regulación financiera del país y Carter, una vez más, acudió a la desregulación para solucionarla. El mayor peligro del sistema financiero era el de las sociedades de ahorros y préstamos que solo podían proporcionar hipotecas inmobiliarias. Funcionaban bajo reglas estrictas: solo podían operar en una única área, los tipos de interés que podían pagar a las cuentas de ahorro estaban limitados por ley y solo podían ofrecer hipotecas a tipo fijo y con un plazo definido. Los depósitos estaban asegurados y tenían un regulador diferente al de los otros dos tipos de bancos (comerciales y de inversión). En las dos primeras décadas de postguerra, las sociedades de ahorros y préstamos financiaron el *boom* de la construcción que dio lugar a los modernos suburbios.

Pero a finales de los setenta empezaron los problemas. Las normas existentes permitían que las sociedades de ahorros y préstamos pagasen unos tipos de interés por los depósitos más altos que los bancos comerciales, lo que generó presiones no solo para desregular los tipos de interés, sino para reestructurar el sistema de manera radical. Era un problema reconocido desde hacía tiempo, pero hasta la década de 1970 no se intentó resolver con decisión. Otro problema era el de la «destrucción creativa». La innovación en la banca y los mercados financieros generó volatilidad en un sistema que antes había sido estable. En 1961, Citibank introdujo unos «certificados de depósitos» (CD) que no estaban asegurados (y, por tanto, tampoco regulados), pero solo para impositores con

millones de dólares. Estos CD normalmente tenían un tipo de interés variable; cuando ese tipo era mayor de lo que podían pagar las sociedades de ahorros y préstamos reguladas, se producía como resultado un drenaje de fondos del sistema de sociedades de ahorros y préstamos. Esto ocurrió dos veces en la década de 1960, lo que redujo temporalmente los fondos disponibles para la construcción de viviendas. Ninguno de esos eventos fue visto como una crisis, pero cuando el fenómeno se repitió en 1969 la administración Nixon empezó a pensar en la desregulación. El Congreso, sin embargo, se opuso. Dos proyectos de ley de reestructuración financiera fracasaron en 1973 y 1975.[1492] El problema continuó cocinándose a fuego lento.

Al mismo tiempo, los ciudadanos corrientes comenzaron a darse cuenta de los altos tipos de interés que los bancos comerciales pagaban a los CD, y los Panteras Grises, un grupo de activistas mayores, demandaron al Gobierno exigiendo acceso a los CD para pequeños impositores.[1493] Los reguladores les dieron lo que querían: esto llevó a una enorme huida de fondos de las asociaciones de ahorro y a una contracción del crédito inmobiliario. Entonces las sociedades de ahorros y préstamos se vieron a sí mismas como las víctimas —de decisiones arbitrarias por parte de los reguladores bancarios— y también demandaron. En abril de 1979, el Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos para el Distrito de Columbia se pronunció a su favor.[1494]

El Congreso aprovechó la oportunidad para conceder a los bancos comerciales y sus aliados la reestructuración que querían. Lo único que la Cámara de Representantes pretendió inicialmente era ratificar lo que los reguladores financieros habían hecho y evitar el trauma político que supondría una verdadera reforma. Ni el Comité Bancario del Senado ni la administración Carter estaban de acuerdo, y mostraron su disposición a correr el riesgo de que efectivamente se produjese ese trauma. Carter pidió que los límites a los tipos de interés impuestos por la Ley Bancaria de 1933 fuesen eliminados, lo que permitiría que los intereses sobre los depósitos «aumentasen hasta alcanzar los niveles del mercado». Para asegurarse de que los bancos y las sociedades de ahorros y préstamos pagasen realmente esos tipos, pidió también al Congreso que permitiese que las instituciones constituidas federalmente ofreciesen hipotecas con tipos variables, préstamos a consumidores y cuentas corrientes con intereses para todos los impositores. Carter declaró que las reformas a favor del mercado beneficiarían a los consumidores y envió un mensaje especial al Congreso: «Estos pasos llevarán los beneficios de los tipos de interés de mercado a los consumidores, promoverán un flujo más estable de crédito hipotecario y mejorarán la eficacia de los mercados financieros».[1495]

Carter obtuvo la mayor parte de lo que quería. La Ley de Desregulación de Instituciones de Depósitos y Control Monetario de 1980 creó un comité para supervisar la eliminación de los límites a los tipos de interés de los depósitos a lo largo de un período de seis años, después del cual el comité se disolvería. La ley amplió la autoridad para ofrecer cuentas de ahorros con intereses a todo tipo de institución de depósitos y aumentó los límites de la cantidad asegurada para las cuentas corrientes aseguradas federalmente hasta un 20 por ciento del valor de sus activos. La ley también eliminó las limitaciones geográficas sobre los préstamos hipotecarios.

La ley, sin embargo, no autorizó a todos los tipos de bancos que proporcionasen hipotecas de tipo variable. En lugar de ello, exigía que un grupo de trabajo hiciese recomendaciones para «equilibrar los problemas de gestión de la responsabilidad patrimonial inherentes en la estructura de la cartera de inversiones de las sociedades de ahorros y préstamos».[1496] Hablando claro: si los tipos de interés de los depósitos podían variar, pero los tipos de interés de las hipotecas no, sería imposible que las sociedades de ahorros y préstamos fueran solventes. La fecha para recibir el informe del grupo de trabajo era junio de 1980, pero no se haría nada para resolver este problema estructural hasta finales de la década. El Congreso aplazó la decisión, lo que les costaría muchísimo a los contribuyentes.

No hay un ejemplo más claro del creciente poder del grupo de presión empresarial y del eclipse paralelo de la influencia del mundo del trabajo en la política estadounidense que la Ley de Ingresos Públicos de 1978. En las décadas anteriores, la política fiscal estadounidense se había hecho más progresiva, con tipos más altos para las rentas altas y tipos menores, o cero, para las rentas bajas. Pero los empresarios detestaban esa situación y la relativamente nueva (y hasta 1978 relativamente moderada) Mesa Redonda Empresarial, un grupo diseñado para movilizar a los directores generales de las empresas, rescató un viejo argumento de la NAM contra la fiscalidad progresiva: la formación de capital y la inversión.

Un componente esencial de la gran inflación de la década de 1970 era que la productividad se encontraba estancada o en declive. La Mesa Redonda Empresarial culpaba de esta situación a la falta de inversión en equipo y maquinaria más eficaz, además de a la regulación (fundamentalmente, la regulación sobre contaminación). Había «escasez de capital». Los líderes sindicales estaban de acuerdo en que había escasez de capital, aunque lo atribuían a una causa diferente: a comienzos de la década de 1970 se

desmantelaron los controles sobre los flujos de capital hacia el exterior y las compañías empezaron a invertir su capital en el extranjero, fuera de Estados Unidos, iniciando nuestra larga era de deslocalización hacia otros países.[1497]

Uno de los principios esenciales de la campaña de Carter de 1976 había sido la reforma fiscal. Había prometido tapar los agujeros que permitían a los ricos y a los bien relacionados evitar los impuestos, lo que (argumentaba) permitiría la simplificación del código fiscal y la reducción de los tipos globales. Su objetivo era un «agujero» en particular: el trato preferente del código fiscal hacia las ganancias del capital. Desde 1921, las ganancias del capital habían sido sometidas a unos tipos menores que la llamada renta ordinaria salarial de la mayoría de los estadounidenses. Carter pretendía gravar con impuestos las ganancias del capital con el mismo tipo que la renta ordinaria. En esa época, las ganancias del capital se sometían a un tipo fiscal máximo del 49 por ciento, mientras que el tipo para el tramo máximo de renta ordinaria era del 70 por ciento. Su idea parece que era bajar el tipo del tramo máximo de renta al 50 por ciento y eliminar los agujeros mediante los que se evitaba pagar el impuesto.[1498] Pero esa no era la reforma fiscal que ratificó en 1978. En lugar de ello, la Ley de Ingresos Públicos rebajó sustancialmente el tipo aplicado a las ganancias del capital.

Un congresista republicano moderado de Wisconsin, William Steiger, introdujo la enmienda para recortar el impuesto sobre las ganancias del capital, persuadido por el grupo de presión de la industria electrónica de que así recaudaría más «capital riesgo». La propuesta de Steiger atrajo muchos votos demócratas y cuando Carter reconoció que estaba perdiendo, hizo que sus aliados en el Congreso modificasen la enmienda, estableciendo el tipo fiscal al 35 por ciento, en lugar de al 25 por ciento propuesto por Steiger. Finalmente, acordaron un 28 por ciento.[1499] Pero Carter quería que la reforma fiscal fuese neutral con respecto a los ingresos; esto se logró abandonando el alivio prometido a la clase media. Junto con la inflación y el aumento previsto de las cuotas a la Seguridad Social, la Ley de Ingresos Públicos de 1978 incrementó la carga fiscal de la clase media.[1500]

No obstante, reducir los impuestos a las ganancias del capital no solventó el problema de productividad, porque (como temían los líderes sindicales) sus beneficiarios, en su mayor parte, no invirtieron en Estados Unidos. En lugar de ello, trasladaron su capital al extranjero: la inversión exterior casi se triplicó durante el mandato de Carter.[1501] Se podría haber expandido otro instrumento fiscal común, el crédito fiscal para inversiones, para asegurar que se reinvirtiese en Estados Unidos, pero no se hizo. Recortar los impuestos sobre las ganancias de

capital no generó un gran flujo de nuevo capital riesgo, pero sí que benefició sustancialmente a aquellos que ya tenían activos ociosos que invertir en bolsa. Fuese cual fuese la intención de Carter, la Ley de Ingresos Públicos de 1978 ayudó a poner fin a una era en la cual la brecha entre los estadounidenses más ricos y los más pobres se había reducido, y a alumbrar una nueva «era dorada» de desigualdad.

Los economistas han atribuido el control de la inflación a la elección realizada por Carter para la presidencia de la Reserva Federal en 1979. Después de una crisis de gobierno en julio en la que se trasladó al presidente de la Reserva Federal, G. William Miller, al Departamento del Tesoro, Carter eligió como sustituto a Paul Volcker, el presidente de la Reserva Federal de Nueva York.[1502] Volcker (que no estaba relacionado con el Fondo Volker) ya era muy conocido como defensor de la «estabilidad de precios», y usaría el control de los tipos de interés que ejercía la Reserva Federal para controlar la inflación. Pero resultó que Volcker, que cenaba ocasionalmente con Kahn y se lamentaba de lo complicada que era su tarea, estaba dispuesto a hacer mucho más que retorcer los tipos de interés.[1503]

Una consecuencia importante de poner la Reserva Federal al frente de la economía del país es que hizo que la disminución de la inflación, y no la reducción del desempleo, se convirtiese en el principal objetivo económico de la nación. En 1926, el economista Irving Fisher había descubierto la relación inversa entre inflación y desempleo, de tal manera que una preferencia política a favor de una baja inflación significaba que se elegía un alto desempleo.[1504] Hacia la década de 1950, la existencia de esta relación era algo ampliamente aceptado. En 1955, William McChesney Martin, que había sido nombrado por el presidente Truman para el puesto de director del Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal en 1951, proporcionó la definición canónica del papel de la Reserva Federal a este respecto: «La Reserva Federal hace de carabina: su función es retirar el ponche justo cuando la fiesta se empieza a animar».[1505] Si el desempleo bajaba mucho, la Reserva Federal subiría los tipos de interés para revertir sus potenciales efectos inflacionarios (o como prefieren decir algunos economistas, restaurar la «estabilidad de precios»). Esto, por supuesto, beneficiaba a los empresarios, que esperaban mantener bajos los salarios, pero perjudicaba a los trabajadores, que buscaban empleo. Al menos en teoría, el papel de la Reserva Federal era simétrico. Pero en la práctica no funcionaba de esa manera.

En 1956, los miembros del Comité Federal de Mercado Abierto (un comité de

la Reserva Federal) habían considerado usar sus poderes para controlar los tipos de interés y así ayudar a la industria a combatir las demandas salariales de los sindicatos. Esto sugiere que en la década de 1950 la Reserva Federal no supervisaba neutralmente la economía del país, sino que se alineaba más con la dirección que con los trabajadores.[1506] En la década de 1960 surgió otro argumento que influyó en que la Reserva Federal se centrase más en la inflación que en el desempleo, y provino de Milton Friedman.

En un discurso de 1967 ante la Asociación Económica Americana, Friedman argumentó que las decisiones básicas de política que habían estado realizando los líderes estadounidenses desde la Depresión —intercambiando desempleo e inflación— no eran decisiones necesarias después de todo. En su opinión, «siempre hay que elegir temporalmente entre inflación y desempleo; pero no hay que hacer esa elección permanentemente».[1507] Inflar la economía para mejorar el desempleo solo funcionaría temporalmente, porque la gente empezaría a anticipar la inflación futura y descontarla en el precio de todo. Eso es lo que sucedió en las negociaciones sindicales de la década de 1970. A pesar de las exhortaciones de Kahn para que restringieran las demandas salariales durante las negociaciones, los sindicatos pidieron, y a menudo obtuvieron, incrementos salariales más allá de los objetivos de inflación que él quería.[1508]

Hacia 1978, muchos economistas se tomaron el argumento de Friedman de 1967 como una predicción que se había hecho realidad, lo que llevó a algunos de ellos, incluido Volcker, a concluir que controlar la inflación era más importante que reducir el desempleo.[1509] En sus audiencias de confirmación, casi usó las palabras de Friedman, y afirmó que «la relación entre desempleo e inflación solo empeoraría» si se realizan esfuerzos prematuros para estimular la economía. Volcker se propuso destruir las expectativas de inflación. Sus primeros intentos, casi desde el comienzo de su mandato en agosto de 1979, los realizó a través del mecanismo tradicional de la Reserva Federal de aumentar los tipos de interés. Quizá porque los mercados financieros esperaban que hiciese mucho más, no tuvo ningún efecto.[1510] A Volcker le llevaría tiempo convencer a un número suficiente de gobernadores del resto de la Reserva Federal de lo que él pensaba que era necesario: modificar directamente la oferta monetaria.

La Reserva Federal había influido tradicionalmente en la acuñación de dinero nuevo por parte de los bancos privados manipulando los tipos de interés; supuestamente, unos tipos de interés más altos reducirían la demanda de préstamos bancarios, que es el principal medio para inyectar dinero nuevo en la economía del país. Pero el predecesor de Volcker había estado aumentando los tipos de interés en vano. Evidentemente, no era suficiente para llamar la atención

de Wall Street tras una década de alta inflación, de manera que Volcker se centró en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria manipulando los requisitos de reservas, la cantidad de capital que tenían que depositar los bancos comerciales en los doce bancos regionales de la Reserva Federal.[1511] Aumentar los requisitos de reservas sacaría dinero de la economía; reducirlos volvería a incluirlo. La intención de Volcker era que el cambio de política enviase un mensaje a todo el sistema financiero de que la Reserva Federal iba a ser mucho más agresiva en sus esfuerzos por suprimir la inflación. Ese cambio de política sería el *shock* que necesitaba la economía para eliminar las expectativas de inflación.

Puede que el objetivo de Volcker fuese la psicología de los inversores, los mercados financieros y los líderes sindicales, pero su decisión afectó a millones de personas más. La nueva política de la Reserva Federal provocó que los tipos de interés escalasen hasta un 14,5 por ciento el día que se celebraron las elecciones de 1980. En diciembre, los tipos de interés de los bancos comerciales alcanzaron un pico del 21,5 por ciento y condujeron a Estados Unidos a una recesión que duraría hasta bien entrada la siguiente administración. Para 1982, la tasa de desempleo había alcanzado un nuevo récord desde la postguerra del 10,8 por ciento. El sector de las sociedades de ahorros y préstamos cayó en una crisis profunda. La construcción de viviendas y la venta de coches nunca habían caído hasta un nivel tan bajo desde el final de la Segunda Guerra Mundial.[1512] El «*shock* Volcker» generó crisis financieras en otros países y afectó a personas que no sabían nada de los arcanos mercados financieros globales interconectados.[1513] Finalmente, la inflación se redujo, pero para muchos el coste fue muy alto.

A corto plazo, la estrategia de Carter de seguir la receta conservadora estándar de austeridad fiscal no logró frenar la inflación. Las reformas que él, Kahn y sus aliados desarrollaron en el Congreso eran antiinflacionarias a largo plazo, pero, por parafrasear a John Maynard Keynes, a largo plazo estarían muertos —o al menos habrían perdido el poder—.[1514] En las elecciones presidenciales de 1980, Carter perdería ante ese gigante del fundamentalismo de mercado, Ronald Reagan.

Después de la derrota de Carter, Alfred Kahn regresó a Cornell. Siguió siendo demócrata y creyendo que el liberalismo económico requería conciencia. «El liberalismo tradicional ha logrado sus mayores triunfos emparejando la búsqueda de la justicia social con la promoción del crecimiento económico —escribió en 1981—. No podemos, por descuidar esto segundo, permitirnos confiar nuestro destino como país a gente que no parece que le preocupe lo primero». El temor de Kahn era que la administración Reagan respondiera a la persistente inflación

«con unas medidas que destruirían por completo el contrato social. Puede que sus métodos alienen a grandes grupos sociales, y derriben nuestras concepciones de la justicia social y la equidad».

Es importante entender el contraste entre lo que hicieron Carter y Reagan. El enfoque de Kahn de la desregulación económica significaba restaurar el poder de las señales de precios para generar una mayor eficacia y productividad, permitiendo el crecimiento económico necesario para pagar «el progreso continuado en la humanización de nuestra sociedad», pero no arrojar a los trabajadores (y a los consumidores) a los lobos.[1515] Kahn seguiría siendo un gran defensor de la competencia y continuaría testificando ante el Congreso sobre telecomunicaciones y regulación de servicios públicos, además de enseñar y escribir artículos hasta su muerte, en 2010 —un feliz demócrata de Obama, le dijo a un entrevistador poco tiempo antes de morir—. También siguió pensando que las fuerzas del mercado debían ser atemperadas con una sensibilidad social. Kahn, el casi institucionalista, comprendió que los mercados no existían por sí mismos, sino que eran los estados los que los conformaban, y usó su período en la política para reformular los mercados estadounidenses de una manera que creía que en líneas generales sería beneficiosa.

Podríamos llamar a lo que hicieron Carter y Kahn *mercantilización* —la creación de mercados competitivos donde antes no existían— o liberalización mercantil, eliminación de controles que eran contraproducentes o ya no estaban justificados, o simplemente eliminación de los controles de precios. Sin embargo, la mayoría de las personas lo llamaron desregulación, pero con ese nombre Ronald Reagan desarrollaría un programa muy diferente. La administración Carter se había centrado en la desregulación de *precios* —idealmente, como forma de reducirlos—, pero la administración Reagan ampliaría el concepto para incluir muchos más cambios, desde una agresiva desindicalización hasta el debilitamiento de la legislación medioambiental, de la salud y de la seguridad. En otras palabras, precisamente aquello contra lo que había advertido Kahn.

[1425] John F. Kennedy, «4 April 1962, Special Message on Transportation», Biblioteca y Museo Presidenciales John F. Kennedy, consultado el 9 de mayo de 2020, https://www.jfklibrary.org/asset-viewer/archives/JFKPOF/050/JFKPOF-050-015.

[1426] Daniel K. Williams, *The Election of the Evangelical*, Lawrence: University Press of Kansas, 2020.

[1427] Rick Persltein, *The Invisible Bridge: The Fall of Nixon and the Rise of Reagan*, Nueva York: Simon & Schuster, 2014, p. xiv.

[1428] Investopedia, «Stagflation», 2 de agosto de 2021, https://www.investopedia.com/terms/s/stagflation.asp, véase Jeff Madrick, *The Case for Big Government*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2008, p. 88.

[1429] Dennis L. Weisman, «Fred Kahn at 100: A Brief Look at the Man and the Principles He Championed», *Electricity Journal,* 30, n.º 7, agosto-septiembre de 2017, pp. 67-71.

[1430] Elizabeth Popp Berman, *Thinking Like and Economist: How Efficiency Replaced Equality in US Public Policy*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2022.

[1431] Richard F. Hirsh, *Technology and Transformation in the American Electric Utility Industry*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp. 46-51, la denomina la estrategia de «crecimiento y construcción». Véase también Thomas K. McCraw, *Prophets of Regulation: Charles Francis Adams, Louis D. Brandeis, James M. Landis, Alfred E. Kahn*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1984.

[1432] McCraw, *Prophets of Regulation*, p. 240.

[1433] *Ibid.*, p. 225.

[1434] Judith Stein, *Pivotal Decade: How the United States Traded Factories for Finance in the Seventies*, ed. Kindle, New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2010, cap. 2.

[1435] Hay todo un universo de argumentos sobre el patrón oro que van mucho más allá de nuestro dominio.

[1436] Meg Jacobs, *Panic at the Pump: The Energy Crisis and the Transformation of American Politics in the 1970s*, Nueva York: Hill and Wang, 2017, p. 155.

[1437] Williams, *The Election of the Evangelical*, pp. 199-238.

[1438] Jimmy Carter, «Our Nation's Past and Future», discurso, Madison Square Garden, Nueva York, 15 de julio de 1976, https://jimmycarterlibrary.gov/assets/documents/speeches/acceptance_speech.pdf.

[1439] Jacobs, *Panic at the Pump*, pp. 4, 74-76.

[1440] Milton Friedman, «Gas Crisis: Weather or Washington?», *Newsweek*, 28 de febrero de 1977.

[1441] Naomi Oreskes y Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury Press, 2011 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez].

[1442] Jimmy Carter, «Address to the Nation on Energy», discurso, Washington D. C., 18 de abril de 1977, https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/april-18-1977-address-nation-energy.

[1443] Jacobs, *Panic at the Pump,* pp. 180-186; véase también Stuart E. Eizenstat, *President Carter: The White House Years*, Nueva York: St. Martin's, 2018, pp. 170-203.

[1444] W. Carl Biven, *Jimmy Carter's Economy: Policy in an Age of Limits*, nueva edición, Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2002, p. 177; Jacobs, *Panic at the Pump*, p. 198; y Eizenstat, *President Carter*, p. 237.

[1445] Jacobs, *Panic at the Pump*, p. 189.

[1446] Sobre estudios acerca de la desregulación de los transportes en las administraciones Nixon y Ford, véase Matt Stoller, *Goliath: The 100-Year War Between Monopoly Power and Democracy*, Nueva York: Simon & Schuster, 2019, cap. 12.

[1447] Richard H. K. Vietor, *Contrived Competition: Regulation and Deregulation in America*, Nueva York: Simon & Schuster, 2019, cap. 12.

[1448] Senado de Estados Unidos, Comité sobre el Poder Judicial, «Oversight of Civil Aeronautics Board Practices and Procedures», 94.º Congreso, 1.ª sesión, vol. 1, Washington D. C.: Government Printing Office, 6 de febrero de 1975, p. 1.

[1449] *Ibid.*, p. 2.

[1450] *Ibid.*, p. 3.

[1451] Cámara de Representantes de Estados Unidos, Comité sobre Administración de la Cámara, *The Presidential Campaign, 1976: The Debates*, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1978, pp. 235-236, https://books.google.com/books?id=q_3IaSPCA-UC.

[1452] Jimmy Carter, «Airline Industry Regulation Message to the Congress», 4 de marzo de 1977, cortesía del Proyecto Presidencial Americano, Universidad de California Santa Bárbara, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/airline-industry-regulationmessage-the-congress.

[1453] Eizenstat, *President Carter*, p. 368. Sobre los grupos de consumidores que argumentaban contra el gobierno desde una posición favorable a los derechos de los consumidores, véase Paul Sabin, *Public Citizens: The Attack on Big Government and the Remaking of American Liberalism*, Nueva York: W. W. Norton, 2021.

[1454] Thomas Petzinger Jr., *Hard Landing: The Epic Contest for Power and Profits that Plunged the Airlines into Chaos*, Redfern, Nueva Gales del Sur, Australia: Currency Press, 1996, p. 82.

[1455] «Regulatory Reform in Air Transportation: Hearings Before the Subcommittee on Aviation of the Committee on Commerce», Senado de Estados Unidos, 94.º Congreso, 2.ª sesión, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1976, la cita en p. 510. Véase también Vietor, *Contrived Competition*, p. 54.

[1456] «US Airline Traffic & Capacity», Airlines.org, 8 de mayo de 2020, https://www.airlines.org/dataset/annual-results-u-s-airlines-2/.

[1457] McCraw, *Prophets of Regulation*, p. 287.

[1458] Estimación de Kenneth Button, «A Book, the Application, and the Outcomes: How Right Was Alfred Kahn in *The Economics of Regulation* About the Effects of the Deregulation of the US Domestic Airline Market?», *History of Political Economy,* 47, n.º 1, 1 de marzo de 2015, pp. 1-39.

[1459] Alfred Kahn, citado en McCraw, *Prophets of Regulation*, p. 278.

[1460] David Card y Lisa Saunder, «Deregulation and Labor Earnings in the Airline Industry», *Regulatory Reform and Labor Markets*, ed. de James Peoples, Dordrecht:

Springer Netherlands, 1998, pp. 183-247.

[1461] Andrew R. Goetz y Timothy M. Vowles, «The Good, the Bad, and the Ugly: 30 Years of US Airline Deregulation», *Journal of Transport Geography,* 17, 1 de julio de 2009, pp. 251-263. PBGC se creó en 1974 para que asumiera las responsabilidades con respecto a las pensiones de las industrias que habían quebrado, financiadas en parte por lo que quedase de los activos de jubilación de una compañía y por la tarifa por trabajador aplicada a las compañías de seguros.

[1462] Micheline Maynard, «United Air Wins Right to Default on Its Employee Pension Plans», *New York Times*, 11 de mayo de 2005.

[1463] US v. AMR Corp., 335 F.3d 1109 (10.º Cir. 2003). El caso fue presentado por el Departamento de Justicia, y Vanguard Airlines presentó un *amicus curiae.*

[1464] Alfred E. Kahn, «American and Predatory Pricing», *Wall Street Journal*, 16 de junio de 1999, A27.

[1465] Easterbrook había ido a la Escuela de Derecho de la Universidad de Chicago y había dado clases antes de ser nombrado para el Séptimo Circuito. El juez Easterbrook sigue en activo en la actualidad y ha sido autor de muchas decisiones notables, incluida una de 2020 que ratificó las restricciones al voto en Wisconsin. Revocando una decisión de un tribunal inferior que había considerado que las restricciones eran inconstitucionales, Easterbrook sostuvo que eran aceptables porque tenían una intención política abierta —quitarles el derecho al voto a los demócratas— y no una base racial (Todd Richmond, «Appeals Court Reinstates Some Voting Restrictions in Wisconsin», WUWM 89.7 FM, NPR de Milwaukee, 30 de junio de 2020, https://www.wuwm.com/politics-government/2020-06-30/appeals-court-reinstates-somevoting-restrictions-in-wisconsin).

[1466] Véase nota 39 sobre la opinión expresada en *US v. AMR Corp.*, 2003.

[1467] Esto era problemático por otra razón: el argumento era que los altos precios actuales eran la consecuencia de unos precios anteriores excesivamente bajos, que habían expulsado al potencial competidor. Interpretar la prueba únicamente en términos de precios altos actuales era, por tanto, engañoso.

[1468] Las citas (omitidas del texto principal por razones de brevedad) son a los siguientes trabajos: Frank H. Easterbrook, «Predatory Strategies and Counterstrategies», *University of Chicago Law Review,* 48, 1981, pp. 263, 264; Richard J. Pierce Jr., «Is Post-Chicago Ready for the Courtroom? A Response to Professor Brennan», *George Washington Law Review,* 69, 2001, pp. 1103, 1106; la decisión en *Matshushita Elec. Indus. Co. v. Zenith Radio Corp.*, 475 US 574, 589, 1986; y *Brook Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 509 US 209, 226, 1993.

[1469] Edwin McDowell, «Five Questions for Alfred E. Kahn; He Freed the Airlines. But What to Do Now?», *New York Times*, 16 de mayo de 1999, https://www.nytimes.com/1999/05/16/business/five-questions-for-alfred-e-kahn-he-freed-the-airlines-butwhat-to-do-now.html.

[1470] *Ibid.*

[1471] Robert H. Bork, «This Antitrust Theory Won't Fly», *Wall Street Journal*, 16 de junio de 1999, https://www.aei.org/articles/this-antitrust-theory-wont-fly/.

[1472] Alfred E. Kahn, «American and Predatory Pricing», *Wall Street Journal*, 16 de junio de 1999, https://www.wsj.com/articles/SB929482757852350778.

[1473] Jonathan L. Rubin, «The Premature Post-Chicagoan: Alfred E. Kahn», *Antitrust,* 25, n.º 3, 2011. Para un ejemplo reciente de lo alto que está el listón para demostrar un perjuicio, véase David S. Evans y Richard Schmalensee, «The Role of Market Definition in Assesing Anticompetitive Harm in Ohio v. America Express», *Competition Policy International*, 25 de junio de 2019, https://www.competitionpolicyinternational.com/the-role-of-market-definition-in-assessing-anticompetitiveharm-in-ohio-v-american-express/.

[1474] Shane Hamilton, *Trucking Country: The Road to America's Wal-Mart Economy*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2008, caps. 3 y 4.

[1475] Richard White, *Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America*, Nueva York: W. W. Norton, 2011.

[1476] Hamilton, *Trucking Country*, p. 8.

[1477] *Ibid.*, pp. 19-20.

[1478] *Ibid.*, pp. 18-19.

[1479] *Ibid.*, p. 212.

[1480] Cita en *ibid.*, p. 215.

[1481] Jimmy Carter, «Trucking Industry Deregulation Message to the Congress Transmitting Proposed Legislation», 21 de junio de 1979, cortesía del American Presidency Project, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/trucking-industryderegulation-message-the-congress-transmitting-proposed-legislation.

[1482] Cámara de Representantes de Estados Unidos, «Examining Current Conditions in the Trucking Industry and the Possible Necessity for Change in the Manner and Scope of its Regulation, part I», Audiencia ante el Subcomité sobre Transporte en Superficie del Comité de Obras Públicas y Transporte, 96.º Congreso, 1.ª sesión, Washington D. C.: United States Government Printing Office, 1980, p. 393.

[1483] Jimmy Carter, citado en Dorothy Robyn, *Braking the Special Interests: Trucking Deregulation and the Politics of Policy Reform*, 1.ª ed., Chicago: University of Chicago Press, 1987, p. 56.

[1484] Carter, «Trucking Industry Deregulation Message».

[1485] Robert W. Hahn y John A. Hird, «The Cost and Benefits of Regulation: Review and Synthesis», *Yale Journal of Regulation,* 8, 1991, pp. 233-278.

[1486] Clifford Winston, «The Success of the Staggers Rail Act of 1980», AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 15 de octubre de 2005, https://www.brookings.edu/research/the-success-of-the-staggers-rail-act-of-1980/.

[1487] James M. MacDonald y Linda C. Cavalluzzo. «Railroad Deregulation: Pricing Reforms, Shipper Responses, and the Effects on Labor», *Industrial and Labor Relations*

Review, 50, n.º 1, octubre de 1996, pp. 80-91.

[1488] Hamilton, *Trucking Country*, pp. 229-233.

[1489] *Ibid.*, pp. 229-230.

[1490] Michael H. Belzer, *Sweatshops on Wheels: Winners and Losers in Trucking Deregulation*, 1.ª ed., Nueva York: Oxford University Press, 2000, pp. 65-75.

[1491] Cámara de Representantes de Estados Unidos, «Current Conditions in the Trucking Industry», p. 397.

[1492] Richard L. Florida, «The Political Economy of Financial Deregulation and the Reorganization of Housing Finance in the United States», *International Journal of Urban and Regional Research,* 10, n.º 2, junio de 1986, pp. 207-231.

[1493] Greta R. Krippner, «The Social Politics of US Financial Deregulation», *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*, ed. de Greta Krippner, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2011, p. 80.

[1494] Florida, «The Political Economy of Financial Deregulation».

[1495] Jimmy Carter, «Financial Reform Legislation Message to the Congress Proposing the Legislation», 22 de mayo de 1979, cortesía del American Presidency Project, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/financial-reform-legislation-messagethe-congress-proposing-the-legislation.

[1496] Charles R. McNeill y Denise M. Rechter, «Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act of 1980», *Federal Reserve Bulletin,* 66, n.º 80, junio de 1980, pp. 444-453.

[1497] Stein, *Pivotal Decade*, p. 122.

[1498] *Ibid.*, cap. 8.

[1499] Oficina de la Secretaría del Tesoro de Análisis Fiscal, *Report to Congress on the Capital Gains Tax Reductions of 1978*, septiembre de 1985, https://home.treasury.gov/system/files/131/Report-Capial-Gains-Reduction-1978.pdf.

[1500] *Ibid.*, p. 202.

[1501] *Ibid.*, p. 204.

[1502] Biven, *Carter's Economy*, p. 237.

[1503] Susan E. Dudley, «Alfred Kahn, 1917–2010: Remembering the Father of Airline Deregulation», *Regulation,* 34, n.º 1, primavera de 2011, p. 5.

[1504] Esta relación se denomina normalmente curva de Phillips por el economista de Nueva Zelanda William Phillips, pero, en cualquier caso, véase Irving Fisher, «A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes», *International Labour Review,* 13:6, 1926, pp. 785-792.

[1505] William McChesney Martin, citado en David Stein, «Containing Keynesianism in an Age of Civil Rights: Jim Crow Monetary Policy and the Struggle for Guaranteed Jobs, 1956–1979», *Beyond the New Deal Order: US Politics from the Great Depression to the Great Recession*, ed. de Gary Gerstle, Nelson Lichtenstein y Alice O'Connor, Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 2019, p. 127.

[1506] *Ibid.*, p. 128.

[1507] Citado en Paul Krugman, «Who Was Milton Friedman?», *New York Review of Books*, 15 de febrero de 2007.

[1508] Biven, *Carter's Economy*, p. 194.

[1509] En 1960, ningún economista habría aceptado la afirmación de Friedman. En 1980, había sido aceptada, pero la década de 2010 fue testigo de muchos años con mucho empleo y nada de inflación. De manera que la idea de que hay una relación simple entre inflación y desempleo se ha quebrado. Véase Kristie Engemann, «What's the Phillips Curve & Why Has It Flattened?», Federal Reserve Bank of St. Louis, 14 de enero de 2020, https://www.stlouisfed.org/open-vault/2020/january/what-isphillips-curve-why-flattened.

[1510] Eizenstat, *President Carter*, p. 341. William Greider, *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*, Nueva York: Simon & Schuster, 1989, p. 77.

[1511] William L. Silber, *Volcker: The Triumph of Persistence*, 1.ª ed., Nueva York: Bloomsbury, 2012, p. 174.

[1512] Datos de la Reserva Federal de Estados Unidos, base de datos FRED, https://fred.stlouisfed.org/.

[1513] Naomi Klein, *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*, Nueva York: Picador, 2007 [trad. cast.: *La doctrina del shock*, Paidós Ibérica, 2007].

[1514] John Maynard Keynes, *A Tract on Monetary Reform*, Londres: Macmillan, 1923, p. 80 [trad. cast.: *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, Síntesis, 2009].

[1515] Alfred E. Kahn, «Liberals Must Face the Facts», *Challenge*, 24, n.º 5, 1 de noviembre de 1981, pp. 25-32.

13

Pensamiento mágico

«El gobierno no es la solución a nuestro problema; el gobierno es el problema». Eso afirmó Reagan al comienzo de su mandato en enero de 1981 con un discurso que habría conmovido a Herbert Hoover. La crisis de aquel momento era la gran inflación, que todavía coleaba a pesar de las agresivas medidas de la Reserva Federal más de un año antes; pero el discurso no era realmente sobre la crisis presente. Reagan llevaba empleando retórica contra el gobierno desde la década de 1950, y ahora, finalmente, había llegado su momento de conformar la realidad del país. Popularizaría un marco ideológico que deificaba los mercados y demonizaba el gobierno. Prometería «descargar el gobierno de nuestras espaldas» (cuando en realidad lo que hizo fue descargarlo de las espaldas de los empresarios).[1516] Era el marco que la NAM había estado promoviendo desde la década de 1930, y que Hayek y Friedman habían vuelto respetable —la inseparabilidad de la libertad política y la económica— encapsulado por el eslogan ganador de Reagan: «La magia del mercado».

Como Gipper, un personaje que interpretó en una película de Hollywood, Reagan era un jugador de equipo, y antes incluso de conseguir la presidencia ya tenía un gabinete en la sombra escribiendo informes y documentos donde se delineaba el marco que seguiría la nueva administración. Ese gabinete en la sombra era la red de centros de pensamiento conservadores y libertarios que se habían desarrollado en la década de 1970 para promover ideas que la comunidad

empresarial llevaba defendiendo desde los días en que debatían sobre el trabajo infantil y las muertes e incapacidades causadas por accidentes laborales, reempaquetadas para finales del siglo xx. Juntos, Reagan y sus aliados en el mundo empresarial estadounidense nos persuadirían de despreciar al gobierno y amar el «libre mercado».

El crecimiento explosivo de los centros de pensamiento de derechas fue producto de un plan consciente articulado en un memorándum de 1971 del entonces abogado y muy pronto magistrado del Tribunal Supremo Lewis Powell.[1517] Powell dirigió su memorándum a Eugene B. Sydnor, el presidente del Comité de Educación de la Cámara de Comercio de Estados Unidos. El periodista Bill Moyers había denominado el memorándum «una llamada a empuñar las armas dirigida a las corporaciones».[1518] Exhortaba a los líderes empresariales a crear un conjunto de instituciones para contraatacar ante la creciente influencia de los liberales. Con un lenguaje que recordaba el de Lemuel Boulware, Powell afirmaba: «Las empresas deben aprender la lección […] de que el poder político es necesario; que ese poder debe ser asiduamente cultivado; y que, cuando sea necesario, se debe emplear de manera agresiva y con determinación —sin sentirse avergonzados y sin las reticencias que han sido tan características de la empresa estadounidense—».[1519] Los hombres de negocios necesitaban adoptar una perspectiva a largo plazo y poner su dinero donde estaba su ideología: «La fuerza reside en la organización, en una planificación y desarrollo cuidadosos a largo plazo, en acciones consistentes a lo largo de un período de años indefinido, en la escala de financiación disponible solo a través de un esfuerzo conjunto, y del poder político disponible solo a través de una acción unida y de una organización nacional».[1520]

La afirmación de Powell de que las empresas habían sido un socio político reticente era ridícula: desde la NELA y la NAM hasta Harold Luhnow y Lemuel Boulware, los líderes empresariales estadounidenses habían buscado activamente conformar la opinión pública y la política del gobierno. Los hombres de negocios a los que hemos seguido en este libro trabajaron agresivamente para someter el gobierno federal a su voluntad, atacando políticas diseñadas para proteger a los ciudadanos contra prácticas laborales poco éticas, lugares de trabajo inseguros y los efectos contrarios a la competencia de los monopolios y oligopolios corporativos. Pero la llamada a las armas de Powell representaba un nuevo capítulo más ambicioso y aún más agresivo.

El *crescendo* del memorándum de Powell volvía a un argumento familiar. Los capitanes de la industria no eran «monárquicos económicos», como los había

llamado Franklin D. Roosevelt, sino defensores de la libertad. «La amenaza al sistema de empresas no es meramente una cuestión de economía. Es también una amenaza a la libertad individual», declaró Powell.[1521] Los líderes empresariales no estarían luchando por sus intereses egoístas, sino que estarían luchando por la libertad económica y política. Porque, «sean cuales sean las causas de la disminución de la libertad económica, la verdad es que la libertad es un concepto indivisible. Como demuestra la experiencia de los estados socialistas y totalitarios, la contracción y la negación de la libertad económica es seguida *inevitablemente* de restricciones gubernamentales sobre otros reverenciados derechos. Es este mensaje, por encima de todos los demás, el que debe aprender el pueblo estadounidense».[1522] Era la tesis de la indivisibilidad, el camino de servidumbre, reformulada para una nueva generación.

El memorándum de Powell estaba fechado el 23 de agosto de 1971. Dos meses más tarde, el presidente Nixon nominó a Powell para el Tribunal Supremo. Al año siguiente, la NAM trasladó su sede de Nueva York a Washington, reconociendo que «lo que más afecta hoy a los negocios es el gobierno».[1523] El año 1972 fue testigo de la creación de la Mesa Redonda Empresarial, que ayudaría a hacer de los directores generales una fuerza culturalmente visible e influyente. Las compañías abrieron oficinas de relaciones públicas en Washington, muchas de las cuales dirigirían campañas de publicidad antirregulatorias. Fue en torno a esa época cuando Mobil comenzó su programa de «publitoriales» —anuncios con el formato de un artículo de opinión— en el *New York Times*, con la intención de debilitar el apoyo popular a las políticas de protección del medio ambiente, una práctica que continuó cuando la compañía pasó a ser ExxonMobil.[1524] Las corporaciones también comenzaron a reclutar profesionales de los grupos de presión a gran escala y a crear Comités de Acción Política (Political Action Committees, PAC). Y comenzaron a financiar (y en algunos casos incluso a crear) «terceras partes» aliadas —organizaciones que parecían independientes, pero que frecuentemente tenían intrincados vínculos con patrocinadores corporativos—.[1525] La educación universitaria era también uno de sus objetivos: en 1974, el presidente de Hewlett-Packard pidió a sus colegas corporativos que dejasen de apoyar a los colegios y universidades que defendían puntos de vista anticapitalistas (e incluso a los que eran neutrales con el capitalismo) y se centrasen más bien en financiar instituciones que contribuyesen «de alguna manera específica a nuestras compañías individuales o al bienestar general de nuestro sistema de libre empresa».[1526]

También en torno a esa época, la Cámara de Comercio se convirtió en una fuerza importante en la política estadounidense y participó en campañas para

socavar la legislación contra la contaminación, reducir la seguridad en el trabajo, bloquear la acción contra el cambio climático y presionar a las universidades y a sus profesores en numerosos frentes. Presentaron y participaron en incontables *amici curiae*.[1527] Pero, en la dirección establecida por el memorándum de Powell, la NAM, la Cámara de Comercio, la Mesa Redonda Empresarial y sus aliados no intentaban simplemente influir en políticas gubernamentales específicas. Lo que buscaban era que los estadounidenses apoyasen a las empresas y se volviesen contra el Gobierno.

Gran parte de este trabajo se podía realizar a través de los centros de pensamiento, fundaciones y «filantropías» antigubernamentales que proliferaron en las décadas de 1970 y 1980 —fuertemente financiados por las corporaciones estadounidenses y los industriales billonarios—. Entre ellos, el Instituto de la Empresa Americana, fundado en 1943 pero revitalizado en la década de 1970; la Fundación Heritage, creada en 1973 para «construir y promover políticas públicas conservadoras»; el Consejo Americano para la Formación del Capital, fundado también en 1973; el Instituto Cato, fundado en 1977 por el hombre de negocios Edward Crane, un temprano defensor de la privatización de la Seguridad Social; el Instituto George C. Marshall, fundado en 1984 para defender la Iniciativa de Defensa Estratégica de Ronald Reagan, pero reconvertido enseguida en un órgano contrario a la ciencia del cambio climático; el Instituto Heartland, también fundado en 1984 y un agente importante en la negación del cambio climático; y el Instituto Acton, fundado en 1990 para promover «los beneficios de un gobierno limitado, [y] las consecuencias beneficiosas de un mercado libre». Hacia 1981 había tantos centros de pensamiento antigubernamentales que necesitaron un nuevo grupo, la Red Atlas, que les sirviese de paraguas; para 1990, había unos cincuenta de esos grupos.[1528] Mientras tanto, las organizaciones no gubernamentales liberales se centraban en cuestiones específicas, como la educación o el medio ambiente, sin darse cuenta de que sus oponentes habían establecido unos objetivos mucho más amplios e integrales.[1529]

Estos centros de pensamiento producían libros, revistas y boletines de noticias, como *Regulación*, la revista del Instituto Cato, que, a pesar de su nombre, defendía la desregulación. Desarrollaron generosos programas y becas para apoyar a los intelectuales conservadores y promover sus ideas y carreras profesionales. Y apoyaron a organizaciones afines, como la Sociedad Federalista (fundada en 1982). Esta llegó a ser particularmente significativa: con una enorme financiación de grupos de extrema derecha, entre ellos la Fundación Olin, la Fundación Scaife, la Fundación de la Familia Koch y la Fundación de la Familia

Mercer —así como empresas, entre otras Google y Chevron—, la Sociedad Federalista rápidamente se extendería por todas las universidades y escuelas de derecho estadounidenses, donde defendería la doctrina originalista, según la cual la interpretación de la Constitución debe ser al pie de la letra. Según el *Washington Post*, en 2019 seis de los nueve magistrados del Tribunal Supremo eran o habían sido miembros de esta organización; Amy Coney Barrett, nombrada en 2020, también lo era.[1530]

Aunque estas organizaciones empleaban tonos diferentes, su mensaje era casi uniforme; en todos los casos, su objetivo era una versión del enunciado de Heritage: «Formular y promover políticas públicas basadas en los principios de libre empresa, gobierno limitado, libertad individual».[1531] Muchos de estos grupos promovían explícitamente la tesis de la indivisibilidad. Y aunque tildaban frecuentemente a los ecologistas de alarmistas, ellos mismos difundían una visión alarmista de un capitalismo sitiado. El auge de los centros de pensamiento de derechas ayudó a expandir el evangelio promercado y antigobierno por todo el país y a introducir lo que había sido un pensamiento claramente minoritario en la corriente dominante del pensamiento político. William Baroody Sr., del Instituto de la Empresa Americana, lo llamó «formación de las actitudes públicas», y funcionó.[1532]

En 1980, Ronald Reagan cabalgó hacia la presidencia en una montura que su red de centros de pensamiento y otras organizaciones habían cuidado y ensillado. Quizá lo que tuvo más influencia del relato antirregulatorio de Reagan fue el informe de 1980 de Heritage *Mandato para el liderazgo*, escrito directamente como un manual para la nueva administración. Su premisa era que Estados Unidos se enfrentaba a una «crisis de sobrerregulación» que amenazaba con «destruir la economía privada, la competencia y el libre mercado, que en un principio estaba destinada a proteger». Era una exageración que no iba muy bien encaminada. En la época de Carter, tanto los demócratas como los republicanos estaban de acuerdo en que había que revisar algunas de las regulaciones de la era del New Deal y Carter, junto con Alfred Kahn, se había esforzado en reducir la regulación allí donde era evidente que estaba justificado. Si la economía estadounidense estaba en crisis, no había muchas pruebas, por no decir ninguna, de que la causa fuera la «sobrerregulación». Más aún, afirmar que *el propósito* de la regulación era proteger «la economía de libre mercado» era algo retorcido. El objetivo principal de las regulaciones a las que las empresas se habían opuesto durante décadas no había sido proteger la economía de libre mercado, sino precisamente solucionar sus fallos. En cuanto a las regulaciones que habían sido diseñadas para proteger la competencia —por ejemplo, las leyes antimonopolio

Sherman y Clayton—, lo cierto es que eso no había sido obstáculo para que las organizaciones conservadoras hubiesen intentado socavarlas.

El término *sobrerregulación* era un constructo libertario vinculado al mito de la tesis de la indivisibilidad y la metáfora del camino de servidumbre. En la década de 1980, a muchos países europeos les fue mucho mejor económicamente que a Estados Unidos, aunque, según muchos indicadores, la economía de estos países estaba más regulada.[1533] Aun así, muchos votantes pensaban que Norteamérica estaba en crisis, y achacarla a una única causa —la sobrerregulación— más que a un conjunto complejo de factores sociales, históricos y económicos acabaría siendo una estrategia electoral ganadora. Con la elección de Ronald Reagan, los fundamentalistas del mercado tuvieron finalmente la oportunidad de poner en práctica su ideología, estuviese o no sustentada en los hechos.

Durante la campaña presidencial, Reagan había prometido que su prioridad sería reducir el déficit federal. En su discurso de investidura en 1981, se reafirmó en esa promesa. «Durante décadas, hemos acumulado déficit sobre déficit y hemos hipotecado nuestro futuro y el futuro de nuestros hijos por la conveniencia temporal del presente».[1534] Carter había culpado de los males financieros de la nación a la población, que había gastado demasiado y ahorrado demasiado poco. Reagan cambió el guion, y culpó del gasto al gobierno.

El Gobierno estadounidense en la práctica era (y lo sigue siendo) una compañía de seguros con un ejército.[1535] Este fue el efecto más obvio del New Deal y de la creación de la economía de la Guerra Fría. En 1932, la partida de defensa representaba el 13 por ciento del presupuesto federal y solo el 1,1 por ciento del PIB; el gobierno federal en su conjunto suponía el 8,4 por ciento del PIB.[1536] El proyecto de los presupuestos de Carter para 1981 habría supuesto una asignación del 21,5 por ciento del gasto federal, o alrededor de un 4,6 por ciento del PIB, a gastos militares, y el presupuesto federal habría crecido hasta alcanzar alrededor de un 19 por ciento del PIB. Carter intentó recortar el presupuesto —su déficit anticipado de 16.000 millones de dólares era algo menor que en años anteriores—, pero el Congreso solo autorizó algunos de los recortes que pedía, al mismo tiempo que la sorprendente recesión de 1980 reducía los ingresos fiscales del gobierno federal. El déficit federal de 1980 se disparó hasta los 73.000 millones de dólares.[1537]

En ese contexto, era razonable que Reagan quisiera recortar el gasto federal. Su posición se vio reforzada desde Europa, donde la primera ministra del Reino Unido, Margaret Thatcher, y más gente defendían que un gasto público de un alto

porcentaje del PIB suponía una rémora para la economía.[1538] Para tomarse realmente en serio la disminución del presupuesto federal, Reagan también tendría que haber recortado el gasto militar. Sin embargo, se negó. Cuando envió al Congreso su plan presupuestario, el elemento central era un enorme recorte de impuestos: una bajada general del 30 por ciento, distribuida en tres años.

La inspiración para los recortes fiscales de Reagan provino del congresista de Nueva York Jack Kemp, que había intentado aprobar algo similar en 1978.[1539] La idea en sí era aún más antigua. Se remontaba al menos a Andrew Mellon, secretario del Tesoro desde 1921 a 1932. Se llamaba «economía del efecto derrame» y era lo que la NAM había defendido desde la década de 1930. Esa teoría afirmaba que recortar los tipos fiscales más altos permitiría a los ricos invertir más en la producción, lo que generaría nuevos empleos y, por tanto, nuevos ingresos fiscales, de manera que, a pesar del recorte en los tipos impositivos, los ingresos fiscales se mantendrían o incluso crecerían. En la década de 1970, esa idea recibió otro nombre: «economía de la oferta», porque estimularía la economía no por medio del gasto público ni de un aumento de la demanda de los consumidores, sino impulsando la producción. Era una teoría que rechazaba tajantemente la economía keynesiana que había dominado las cinco décadas anteriores. Los keynesianos de mediados de siglo habían abandonado las soluciones que provenían de la oferta, puesto que no habían evitado la Gran Depresión y no habían sido capaces de contribuir a que la economía se recuperase. Medio siglo después, el keynesianismo estaba a la defensiva.

Sin embargo, la resurrección de la economía de la oferta no provino de la NAM, sino de un nuevo gurú económico: Arthur Laffer. Profesor de Economía de Empresa en la Universidad de Chicago, Laffer se trasladó en 1976 a la Universidad del Sur de California, donde hizo campaña a favor de la Proposición 13, una enmienda a la Constitución estatal de California que buscaba limitar drásticamente los impuestos sobre la propiedad.[1540] El trabajo de Laffer favorable a realizar grandes recortes de impuestos había llamado la atención del editor del *Wall Street Journal* y comentarista conservador Jude Wanniski, que organizó una reunión entre Laffer y el futuro vicepresidente Dick Cheney.[1541] Se cuenta que, en un restaurante de Washington D. C., Laffer dibujó en una servilleta cuál era su idea.[1542] La «curva de Laffer» era la plasmación gráfica de un enfoque de cuento de hadas sobre los impuestos: los tipos demasiado altos impedirían la inversión en nueva producción o quitarían las ganas de trabajar duro; los demasiado bajos serían inadecuados para financiar funciones públicas necesarias, como la aplicación de la ley y la defensa nacional. En un punto intermedio entre ambos extremos estaba el tipo fiscal óptimo.

Pocos defenderían que no hay que lograr un cierto equilibrio entre financiar los servicios del gobierno y dejar que la gente retenga la riqueza que ha adquirido. Pero la teoría de Laffer iba mucho más allá de una mera premisa general: él (y sus seguidores) decía que el tipo óptimo maximizaría la inversión productiva y el crecimiento, y generaría tantos ingresos adicionales que un recorte del tipo fiscal marginal no causaría ninguna pérdida de ingresos públicos. Era prácticamente magia: unos tipos menores generarían mayores ingresos.

El truco era que el modelo presuponía que el crecimiento estaba estrechamente correlacionado con la inversión neta, lo que podría ser cierto o no. Incluso si la premisa fuese correcta, Laffer no tenía ninguna evidencia de cuál era el tipo óptimo.[1543] Esto llevaría a décadas de discusiones académicas; mientras tanto, los conservadores simplemente se agarraron a la afirmación —que, ciertamente, era la creencia del propio Laffer— de que Estados Unidos estaba en la parte de la curva del tipo fiscal en la que este era demasiado alto.[1544] Wanniski estaba seguro de que Laffer tenía razón; defendió sus ideas agresivamente en sus columnas y, después, en un libro modestamente titulado *Cómo funciona el mundo* (según el *New York Times*, George Will dijo una vez de Wanniski: «Me gustaría estar tan seguro de algo como él lo está de todo»).[1545]

No está claro cuándo oyó hablar Reagan por primera vez de la curva de Laffer, pero sí que le informaron sobre ella en 1978, cuando se publicó el libro de Wanniski. La idea claramente le gustó. Reagan había despotricado durante décadas contra el sistema fiscal estadounidense y contaba la anécdota de que había rechazado papeles porque habría ganado demasiado dinero con esas películas y habría tenido que cotizar en un tramo fiscal superior. (Eso afirmaba, porque es difícil creer que realmente hubiese rechazado un buen papel con un buen sueldo). Lo cierto es que Reagan tenía más que una simple anécdota para justificar sus opiniones. Tenía (aparentemente) una teoría académica respetable, que se convertiría en la base para un programa de recuperación económica que llevó al Congreso en febrero de 1981.

La Ley Fiscal de Recuperación Económica (Economic Recovery Tax Act, ERTA) recortó el tipo fiscal máximo en un 20 por ciento, mientras que los otros tramos fiscales fueron reducidos en un 23 por ciento.[1546] Se indexaron los tramos fiscales con relación a la inflación para eliminar el «arrastre de los tramos» y los impuestos sobre la propiedad se redujeron drásticamente. Los tipos del impuesto de sociedades también se recortaron y se reestructuró la tabla de depreciación para los activos empresariales. La ERTA redujo, además, el tipo fiscal de las ganancias de capital al 20 por ciento. Fue aprobada por el Congreso y Reagan la ratificó a comienzos de agosto de 1981.[1547] Las pérdidas de ingresos

potenciales derivadas de la ERTA fueron colosales: 750.000 millones de dólares en cinco años. A menos que las acompañasen unos recortes del gasto comparables, supondrían un drástico incremento de la deuda federal.[1548] Y aquí es donde entra la economía de la oferta. Las revisiones de Reagan al proyecto de Carter para el año fiscal de 1982 preveían un aumento de los ingresos: de 600.000 millones de dólares en 1981 a 650.000 millones en 1982. Con esta proyección, el presupuesto se equilibraría en el año fiscal de 1984.[1549]

David Stockman, director de la Oficina de Gestión y Presupuesto (Office of Management and Budget, OMB), estaba preocupado. Pensaba que todavía eran necesarios más recortes presupuestarios significativos. Ya antes de la investidura del nuevo presidente, Stockman desayunaba a menudo con William Greider, entonces uno de los editores del *Washington Post*, para hablar sobre la reforma presupuestaria. Stockman había estado presionando para conseguir un recorte de 40.000 millones de dólares y quería que se supiese que estaba intentando modificar las expectativas, en este caso de un crecimiento presupuestario sin límites. El problema es que simplemente no había suficientes fondos federales que se pudieran recortar. Reagan había prometido en su campaña incrementar el gasto militar y gran parte de lo que restaba del presupuesto eran prestaciones directas más o menos ya asignadas legalmente. El Congreso tampoco podía dejar de pagar los intereses de la deuda federal. Había dos pequeñas opciones: las subvenciones a los gobiernos estatales y locales (quince centavos por dólar) y todo lo demás (nueve centavos). El presidente Reagan propuso recortes en ambas partidas, pero incluso él admitía que solo podía reducir su tasa de crecimiento, no reducirlas. De manera que Stockman no tenía mucho margen de maniobra.[1550] Lo que hizo fue añadir lo que llamó un «asterisco mágico», un conjunto sin especificar de reducciones adicionales a determinar más adelante por un total de 44.000 millones de dólares.[1551] Este fue el presupuesto —con el «asterisco mágico»— que el Congreso aprobó.

Stockman dijo que, como el gasto militar era sagrado y el gasto discrecional no era un trozo tan grande de la tarta, el único sitio donde se podía recortar era en la Seguridad Social. Se trataría de un juego de prestidigitación, porque el programa estaba financiado independientemente: los beneficios de la Seguridad Social estaban financiados por los impuestos de la Seguridad Social y desde su creación en 1937 hasta 1974, en general, había tenido superávit. Hasta la década de 1970 solo hubo dos años seguidos en los que el programa había tenido que recurrir al Tesoro. Era cierto que la tendencia demográfica planteaba ahora un desafío en cuanto a su solvencia a largo plazo: desde 1975 hasta 1980, tuvo déficits anuales, algo que resultaba insostenible, por lo que había que realizar

ajustes. Una posible solución era indexar el impuesto de la Seguridad Social a la inflación, puesto que los beneficios ya lo estaban. De una u otra manera, un observador objetivo podría sugerir razonablemente que los problemas estructurales de la Seguridad Social tenían poco que ver con el déficit federal anual.[1552] Pero la Seguridad Social era aún parte del presupuesto federal, de manera que cuando estaba en déficit, contribuía al déficit federal. Stockman vio que recortar los beneficios haría que el déficit federal pareciera más pequeño. El Congreso, sin embargo, tenía otras ideas.

En marzo de 1981, un grupo de senadores de ambos partidos se reunió con el presidente Reagan para impulsar una reforma de la fórmula para determinar los ajustes del coste de la vida (*cost-of-living adjustments* o COLA) a la Seguridad Social. Si se reducían los COLA, el gasto de la Seguridad Social se podía controlar. Pero para minimizar los costes políticos intentaron prorrogar los cambios a lo largo de varios años. Estimaban un ahorro de 10.000 millones de dólares en el primer año y de 25.000 millones de dólares en el quinto. Stockman, junto al jefe de personal de Reagan, James Baker, bloqueó esta propuesta; Baker porque pensaba que tocar la Seguridad Social sería políticamente desastroso y Stockman porque quería mayores recortes. Stockman quería reducir radicalmente y de manera inmediata las pensiones por jubilación anticipada y por discapacidad. En mayo, Stockman presentó su plan a Reagan y el presidente estuvo de acuerdo.[1553]

Los demócratas estaban encantados. Stockman les había dado el lema para la campaña de 1982: «No es justo…, es republicano».[1554] Los republicanos, horrorizados, se dieron cuenta de que tenían que hacer algo, así que pasaron el testigo a un comité «de lazo azul»[1555] dirigido por Alan Greenspan, antiguo presidente del Consejo de Asesores Económicos con Gerald Ford (en 1974, cuando juró su cargo, Greenspan invitó a tres personas a la ceremonia: su madre, Ayn Rand y el marido de Rand).[1556] El comité estaba dividido en cuanto a si el sistema realmente había quebrado, como afirmaban Greenspan y otros, o solo necesitaba unos ajustes; al final, acordaron esto último y propusieron una modesta reducción de los beneficios y un aumento de los impuestos de la Seguridad Social.[1557] Reagan ratificó la resultante Ley de Reforma de la Seguridad Social el 20 de abril de 1983. En unos pocos años, la Seguridad Social había retomado el buen camino.[1558]

Puesto que la Seguridad Social era al mismo tiempo extremadamente exitosa y muy popular, los adversarios del gran gobierno estaban decididos a ir a por ella, funcionase o no. Pero sí que funcionaba, y con unos ajustes modestos seguiría funcionando. El deseo de los republicanos de bajar drásticamente los

beneficios —e incluso privatizarla— era, si acaso, un reflejo de su éxito, porque refutaba la idea central de Reagan de que el gobierno era un peso muerto. Su administración tuvo que insistir en que la Seguridad Social estaba «quebrada», cuando —como cualquier cosa que tuviese cincuenta años— solo necesitaba algo de mantenimiento y reparaciones.[1559] Muchos conocen la ocurrencia del senador Daniel Patrick Moynihan: «Todo el mundo tiene derecho a su propia opinión, pero no a sus propios hechos». Pocos saben que la acuñó durante este debate sobre la Seguridad Social.[1560]

Wall Street nunca se creyó la predicción de color de rosa de la economía de la oferta que provenía de la Casa Blanca. Lo que veía eran déficits descontrolados, no un aumento de los ingresos, y para los inversores de la década de 1980 déficits significaban inflación.[1561] Cuando el proyecto de ley sobre recortes fiscales fue aprobado en agosto de 1981, los mercados se hundieron, los tipos de interés subieron y la economía entró en la recesión más profunda desde la Gran Depresión. El *boom* inversor que la economía de la oferta suponía que iba a seguir al recorte fiscal nunca llegó. La economía no se recuperaría hasta finales de 1983, cuando —como habría esperado cualquier keynesiano— el gasto de los consumidores se recuperó y la parte descendente del ciclo económico finalizó.

Al menos alguien había anticipado este resultado: el presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, que en esa época estaba completamente inmerso en su cruzada para combatir la inflación por medio de la política monetaria.[1562] Aceptaba que reducir impuestos estimularía la economía de alguna manera, como ocurriría con cualquier transfusión de dinero; ningún keynesiano del último medio siglo rechazaría esa lógica. No obstante, los recortes fiscales y el gasto deficitario también podían alimentar la inflación, que es lo que él intentaba evitar. Durante los primeros meses de 1981, Volcker dio conferencias sobre los riesgos del nuevo plan de recortes fiscales. Sin embargo, a medida que empezaba a quedar claro que había perdido la iniciativa política, confinó sus críticas a discusiones privadas con miembros del Congreso. En mayo, un aparente aumento de la oferta monetaria llevó a que la Reserva Federal apretase el freno incrementando los tipos de interés al 19 por ciento, y como consecuencia arrojando de nuevo la economía a la recesión.[1563] La recesión provocó una caída aún mayor de los ingresos fiscales, el déficit se disparó y Volcker se convertiría en una piedra en el zapato de la administración, pues defendió durante el resto del primer mandato de Reagan que la Casa Blanca y el Congreso necesitaban controlar el déficit.

En 1982, algunos de los recortes fiscales que favorecieron a las empresas en

1981 se revocaron discretamente, pero eso no detuvo la hemorragia.[1564] El déficit para el año fiscal de 1982 sería de 110.000 millones de dólares y aumentaría hasta los 195.000 millones para el año fiscal de 1983.[1565] Reagan siguió aumentando los impuestos, aunque sin la fanfarria que había acompañado su anterior reducción. La Ley de Equidad y Responsabilidad Fiscal de 1982 aumentó los impuestos en alrededor de un 1 por ciento del PIB —el mayor incremento fiscal en tiempos de paz de la historia estadounidense— y también se subirían los siguientes diez años.[1566] Según observó un analista, en total Reagan «revirtió alrededor de la mitad del recorte fiscal de 1981 con los subsiguientes aumentos de impuestos».[1567] El déficit alcanzaría un pico de 221.000 millones de dólares en 1986 y solo empezaría a disminuir después de otro gran aumento de impuestos. La administración Reagan añadió más de un billón de dólares a la deuda federal; Stockman escribiría más adelante un libro denunciando las políticas de Washington que habían echado al traste su cruzada.[1568]

La política era, por supuesto, una gran parte de la historia, especialmente el rechazo de demócratas y republicanos siquiera a considerar la opción de realizar recortes del gasto militar. Pero había una cuestión mayor y más profunda: la resistencia de los líderes republicanos cuando su ideología se enfrentaba a unos datos que no la corroboraban. Así como se negaban a aceptar la realidad de que la Seguridad Social funcionaba, también se negaban a aceptar que la economía de la oferta no funcionaba. Ese error debería haber llevado a una seria revisión de la idea de que los recortes fiscales se financiarían a sí mismos, y quizá a rechazarla por completo. En lugar de ello, los republicanos conservadores (e incluso muchos moderados) insistieron en que había que bajar los impuestos y que eso estimularía la economía, de manera que podríamos tenerlo todo.

En 1980, cuando competía con Reagan por la nominación presidencial republicana, George H. W. Bush llamó a la economía de la oferta «economía vudú».[1569] Lo que estaba haciendo Bush era reconocer la incómoda realidad: los recortes de impuestos no se financian a sí mismos. El mismo Stockman reconocía que todo el tinglado era una «premisa de fe. Sobre una creencia de cómo funciona el mundo».[1570] No pasa nada por probar una teoría, pero cuando esta falla hay que pasar página. No ocurrió eso. En pocos años, la idea de los recortes de impuestos para estimular la economía se había convertido en el evangelio de los republicanos. Cuando Bush pasó a ser vicepresidente de Reagan, afirmó que solo «bromeaba» cuando llamó «vudú» a la economía del lado de la oferta; más adelante incluso negaría haber hecho ese comentario.[1571]

Cuando Bush se presentó a la presidencia al final del segundo mandato de Reagan, intentó afianzar su apoyo entre las bases conservadoras del partido, al

mismo tiempo que adoptaba un poco de la fanfarronería de Reagan con su famosa promesa: «Leedme los labios: no habrá nuevos impuestos».[1572] El asesor económico Richard Darman se manifestó en contra, pues pensaba que una promesa de ese tipo era «estúpida y peligrosa», más útil para ganar que para gobernar.[1573] Los acontecimientos darían la razón a Darman: Bush estaba en desventaja en la carrera presidencial, pero cuando ratificó un proyecto de ley que aumentaba los impuestos perdió el apoyo de los conservadores y sufrió una aplastante derrota en las elecciones para un segundo mandato. Esa fue la última ocasión en que cualquier líder importante del Partido Republicano cuestionó las ventajas de recortar el tipo fiscal marginal.

La economía de la oferta —ahora denominada *reaganomics*— no generó un *boom* de inversión en Estados Unidos ni un aumento de los ingresos fiscales; tampoco produjo el tan cacareado «efecto derrame». Lo que sí hizo fue aumentar dramáticamente la desigualdad de renta. Un análisis de 1986 de la Oficina de Presupuestos del Congreso sobre los efectos del recorte fiscal de 1981 concluyó que los ingresos del 1 por ciento más rico se habían disparado. Ganaban tanto que, a pesar del recorte del 20 por ciento en su tipo fiscal, el total que debían se había incrementado. Mientras tanto, el 50 por ciento más pobre de los contribuyentes vieron cómo sus ingresos caían. Basándose en los datos de 1981-1983, el informe descubrió que «durante este período, los ingresos reales después de impuestos en la mitad inferior de la distribución de la renta disminuyeron casi un 3 por ciento y permanecieron casi constantes para ingresos en el siguiente 25 por ciento de la distribución de la renta. Para el percentil superior de los ingresos, el incremento de la renta después de impuestos fue casi del 23 por ciento».[1574] Los ricos se hicieron más ricos, los pobres más pobres y la clase media se quedó tal cual.

La economía de la oferta era como un juego de trileros. La teoría se había probado y había fracasado. En un mundo racional, esto debería haber desacreditado la idea y a los economistas que la pregonaban. En lugar de ello, los conservadores doblaron la apuesta.[1575] Desde la década de 1980, la centralidad de los recortes fiscales había sido el tema más consistente del catecismo del Partido Republicano. Ronald Reagan recortó impuestos, George W. Bush recortó impuestos, Donald Trump recortó impuestos. En todos los casos, los ingresos fiscales como porcentaje del PIB cayeron y los déficits presupuestarios federales crecieron.[1576] En 2019, esta teoría refutada por los hechos le valdría a Arthur Laffer la Medalla Presidencial de la Libertad.[1577]

Otro problema irresuelto en los primeros años de la administración Reagan era el

hundimiento del sistema de ahorros y préstamos. La Ley de Desregulación y Control Monetario de las Instituciones de Depósitos había dejado sin resolver un problema fundamental: la inconsistencia entre los tipos de interés que las sociedades de ahorros y préstamos tenían que pagar por las cuentas de ahorros para seguir siendo competitivas frente a los ingresos que podían obtener de las hipotecas. Había motivos sustanciales para pensar que las regulaciones existentes tenían que ponerse al día, incluso revisarse en profundidad. Pero para la administración Reagan, la solución a la crisis de ahorros y préstamos no era actualizar el sistema regulatorio: era más bien castrar al regulador.

Cuando llegó al poder, el equipo de Reagan sabía que se avecinaban problemas.[1578] En 1981, la industria de ahorros y préstamos sufrió pérdidas de 4.600 millones de dólares, Ciento doce sociedades de ahorros y préstamos se declararon insolventes, y muchas más se quedaron al borde de la insolvencia.[1579] Una posible opción era permitir que las instituciones insolventes se fusionasen con las solventes. En 1981, treinta y cuatro sociedades de ahorros y préstamos se hundieron, pero se autorizó la fusión de otras doscientas sesenta y nueve. En muchos casos esto suponía cubrir la diferencia entre activos y obligaciones con fondos de la Corporación Federal de Seguro de Ahorros y Préstamos (FSLIC). Pero la FSLIC tenía activos por valor de 6.200 millones de dólares, mientras que los activos en riesgo ascendían a 19.500 millones. Si se seguía esta estrategia, la FSLIC se hundiría.

Al Departamento del Tesoro se le ocurrió una alternativa: en lugar de consumir los activos de la FSLIC garantizando estas fusiones, emitiría certificados federales del Tesoro como pagarés para cubrir la diferencia. Sin embargo, bajo las prácticas contables del Gobierno federal, aparecerían en el libro de deudas del gobierno, incrementando el déficit federal (aparente). La Casa Blanca hizo que la Oficina de Administración y Presupuesto (OMB) cambiase las reglas contables para que esos certificados no contasen en el déficit, ocultando temporalmente el problema debajo de la alfombra.[1580]

Mientras tanto, el Consejo Federal del Banco de Préstamos Inmobiliarios (FHLBB) realizó cambios adicionales. Previamente, se exigía a las asociaciones de ahorro propiedad de accionistas tener al menos cuatrocientos accionistas, el 75 por ciento de los cuales tenían que vivir dentro del área en que operaba la sociedad de ahorros y préstamos. Para atraer nuevos propietarios y capital a la industria, se eliminaron estas restricciones.[1581] El objetivo era ganar tiempo, mientras los reguladores esperaban dos desarrollos anticipados. El primero era un descenso de los tipos de interés, que permitiría que las asociaciones de ahorros y préstamos ofreciesen menores tipos sobre los depósitos, mejorando sus balances.

Unos menores tipos de interés también ayudarían a la recuperación económica, lo que tendería a aumentar el valor de las propiedades en sus carteras de préstamos. La administración Reagan también trabajaba con el Congreso para permitir que las sociedades de ahorros y préstamos se expandieran en direcciones más arriesgadas, pero más lucrativas. El resultado fue la Ley de Instituciones de Depósitos Garn-St. Germain de 1982, que permitía que las sociedades de ahorros y préstamos realizasen préstamos para desarrollos inmobiliarios hasta el cien por cien del valor estimado, así como que expandiesen su negocio más allá de las hipotecas, a préstamos educativos, de negocios y personales.[1582]

La nueva ley esencialmente abandonó el concepto de una sociedad de ahorros y préstamos como un banco local constituido para ayudar a las familias a obtener hipotecas para la compra de viviendas. También permitió que las sociedades de ahorros y préstamos cambiasen su autorización estatal por una federal.[1583] Eso permitía que sociedades de ahorros y préstamos en estados con una regulación estricta pudiesen operar bajo unas reglas federales más laxas. Pero, debido a que los programas estatales de seguros de depósitos dependían de ingresos de sus instituciones autorizadas a nivel estatal, los estados ahora no tenían otra opción que desregularizar también. El ejemplo clásico fue California, que, a todos los efectos, eliminó su regulación.[1584] La Ley Garn-St. Germain inauguró una carrera hacia una cada vez menor regulación; las consecuencias de ello les costarían miles de millones de dólares a los contribuyentes. Pero, en esa época, Reagan ya había definido su «revolución» como desregulación, comparándola con la revolución contra los impuestos y el gobierno autoritario que había motivado la independencia estadounidense frente a Inglaterra. «Hoy, estamos trabajando para alumbrar otra revolución, esta vez contra las cargas intolerables de la sobrerregulación […] y la sobrecarga impositiva».[1585]

Además de debilitar los estatutos regulatorios, Reagan se guardaba otro as en la manga, menos visible: disminuir el número de reguladores. Un objetivo en particular era el FHLBB, financiado directamente por el Congreso, pero sometido a un techo de personal que la OMB podía bajar.[1586] Un análisis retrospectivo concluyó que «la OMB promovió celosamente la desregulación, las reducciones en el personal del gobierno y los informes obligatorios. La OMB estaba decidida a controlar las operaciones del Consejo, y desplegó una actitud intransigente hacia el presupuesto y el tamaño de la plantilla del Consejo».[1587]

Al principio, la Ley Garn-St. Germain pareció tener éxito. La industria de ahorros y préstamos presenció un enorme influjo de fondos, y se autorizaron cientos de nuevas instituciones. Pero el 10 por ciento de la industria seguía siendo insolvente de acuerdo con las reglas de contabilidad tradicionales, y esas

sociedades de ahorros y préstamos insolventes tenían el 35 por ciento de los activos de la industria.[1588] En 1983, los tipos de interés cayeron, pero la recuperación económica no salvó la situación. Si acaso, empeoró las cosas; el influjo de nuevas inversiones llevó a un exceso de construcción de inmuebles comerciales, y a una depresión de los precios, y de los valores de los activos. Unos precios bajos del petróleo empeoraron el problema en los estados productores de petróleo: Texas sería el estado con mayor número de sociedades de ahorros y préstamos en quiebra, y California también se vería fuertemente afectada.

Las sociedades de ahorros y préstamos insolventes que los reguladores dejaron que siguiesen funcionando crearon problemas adicionales. Para financiar sus operaciones, estos «bancos zombis» mantuvieron altos los tipos de interés de sus depósitos para seguir atrayendo clientes, lo que forzó a otros bancos a hacer lo mismo. El resultado fue una espiral competitiva que socavó la rentabilidad de todo el mundo. Peor aún, los bancos malos expulsaron a los buenos. Un análisis posterior de la Corporación Federal de Garantía de Depósitos (FDIC) concluyó que «su presencia en el mercado contribuyó al declive global de los estándares de los préstamos bancarios durante la década de 1980».[1589]

Pronto, los acontecimientos se precipitaron. Penn Square Bank, un banco comercial de Oklahoma City, quebró en 1982, poniendo en peligro a un banco comercial mucho mayor, el Continental Illinois National Bank and Trust Company. La FDIC rescató a Continental Illinois con 4.500 millones de dólares, estableciendo el principio de que algunos bancos eran demasiado grandes para caer.[1590] Mientras tanto, se estaba cocinando un gran problema en el Home State Saving Bank de Cincinnati, que acabaría estallando en marzo de 1985. Esa sociedad de ahorros y préstamos había sido víctima de un fraude financiero que costó alrededor de 150 millones de dólares. Cuando el *Cincinnati Examiner* informó de las pérdidas, se produjo una retirada masiva de depósitos. El gobernador de Ohio cerró setenta y siete sociedades de ahorros y préstamos autorizadas y obtuvo una promesa de la Reserva Federal de que proporcionaría fondos para apuntalar las agotadas reservas del estado.[1591] Un mes más tarde, la Reserva Federal percibió unos préstamos excesivos por parte de una sociedad de ahorros y préstamos de Maryland y advirtió al gobernador de que era inminente una quiebra. El fiscal general estatal lanzó una investigación penal, lo que provocó una retirada de depósitos de la sociedad de ahorros y préstamos de Maryland.[1592] A mediados de 1986, había 445 sociedades de ahorros y préstamos insolventes (pero aún en funcionamiento) con 112.000 millones de dólares en activos. La administración Reagan fue testigo del mayor número de

quiebras de bancos y sociedades de ahorros y préstamos desde la Gran Depresión. El coste previsible de los rescates sería de 23.500 millones de dólares.

La primera idea de la administración sería recapitalizar la FSLIC. Sus reservas habían caído por debajo de los 2.000 millones de dólares; una auditoría de la Oficina General de Cuentas (GAO) sugirió que podría tener incluso un valor neto negativo. El Tesoro propuso inyectar fondos privados en el sistema, creando una nueva corporación financiera con ese propósito. La auditoría de la GAO concluyó que esta no sería la solución menos cara, pero mantendría los costes fuera de los libros de contabilidad del gobierno.[1593]

Ambas cámaras del Congreso aprobaron leyes en ese sentido, pero las dos versiones nunca llegaron a reconciliarse del todo. Los comités bancarios retomaron el problema de nuevo en marzo de 1987.[1594] Los actuales y los antiguos propietarios de sociedades de ahorros y préstamos, todos ellos de estados productores de petróleo con problemas económicos, testificaron acerca del desempeño del FHLBB. Varios testigos se quejaron de que la formación de los examinadores del Consejo era más bien precaria. Otro se quejó de que el Consejo —con solo tres miembros— era demasiado pequeño y debería ampliarse para poder cumplir con sus crecientes responsabilidades.[1595] Pero este tamaño tan pequeño no era algo accidental: la OMB había suprimido cualquier nueva contratación en nombre del objetivo de un gobierno más pequeño.

Estos testigos culparon de la crisis en parte al consejo y pidieron reformas, especialmente de las prácticas de «tolerancia regulatoria». Los pagarés del Tesoro empleados al comienzo de la década eran una forma de tolerancia; otro ejemplo, empleado en las prácticas contables tradicionales, era la simplemente llamada «buena voluntad». Los reguladores atribuirían buena voluntad si, en su opinión, una institución estaba, en otros aspectos, bien gestionada. Esta pauta figuraba de manera prominente en muchas de las quejas que escuchó el comité: la buena voluntad podía ser vista como un ejercicio apropiado de discreción profesional o como un ejercicio inapropiado de poder sin ningún control. Los testigos querían que el Congreso sistematizase las distintas formas de tolerancia y forzar el cumplimiento de los principios de contabilidad generales. Ningún testigo pidió poner fin a la regulación. Todos creían que la regulación era necesaria; simplemente querían que fuese justa, apropiada y se aplicase de manera coherente.

En 1987, el Congreso aprobó la Ley Bancaria de Igualdad Competitiva, con el objetivo de resolver la crisis de ahorros y préstamos. Reagan la ratificó, afirmando que, desde siempre, el «principio rector de mi administración en su colaboración con el Congreso para sacar adelante esta ley ha sido evitarle al

contribuyente un rescate —como ocurrió en Ohio y Maryland— de una industria que tiene los medios para ayudarse a sí misma». Pero un rescate fue justamente lo que consiguió. A la industria le interesaba hacer que el problema pareciese menor de lo que era —porque las sociedades de ahorros y préstamos pagaban las primas de seguros que financiaban la FSLIC— y no querían pagar más para resolverlo. Es por ello por lo que los testigos habían presionado en lo referente a la tolerancia: era una forma de capital que no tendría que ser devuelto.[1596] A Reagan también le interesaba que el problema pareciese más pequeño. Tal como fue ratificada, la ley autorizaba 10.800 millones de dólares en préstamos a lo largo de tres años para la nueva entidad financiera que iba a recapitalizar la FSLIC. No era suficiente —no de acuerdo con el propio estudio de la GAO del año anterior, ni a la luz de lo que realmente sucedió—.

Las acciones de la administración y el Congreso empeoraron la situación, y no solo por no proporcionar una regulación apropiada a comienzos de la década o por no haber usado los fondos de los contribuyentes para resolver antes la crisis. El recorte fiscal de 1981 favorecía la inversión inmobiliaria, y ello fue en parte responsable de un *boom* de la construcción que entraría en crisis en 1985. La Ley de Reforma Fiscal de 1986 compensaba en parte los recortes en el impuesto sobre la renta, derogando la exención fiscal a la inversión inmobiliaria, pero eso deprimió aún más el valor de los inmuebles, reduciendo a su vez el valor de los activos de las sociedades de ahorros y préstamos. El efecto neto de la Ley Bancaria de Igualdad Competitiva fue que la resolución definitiva del problema resultaría aún más cara.

Algunas de las actividades que llevaron a la crisis de ahorros y préstamos eran ilegales, pero fueron permitidas por una regulación laxa. El caso más famoso es el de Charles Keating, que compró Lincoln Savings and Loan, una sociedad de ahorros y préstamos con sede en Irvine, California, en 1984. Keating invirtió mucho en valores de alto riesgo, la mayoría adquiridos al rey de los «bonos basura», Michael Milken. Keating violaba de manera rutinaria las regulaciones básicas, incluyendo los límites legales sobre las inversiones directas y sobre préstamos a un único comprador. También incurrió en la práctica prohibida de «intercambio de préstamos», intercambiando hipotecas de un lado a otro con una sociedad de ahorros y préstamos amiga en Texas para aumentar el valor aparente y crear la impresión de mayores beneficios. El colapso de su imperio le costó al contribuyente 3.000 millones de dólares; Keating pasaría en la cárcel cuatro años y medio de los doce impuestos como pena por sus delitos. Mientras, miles de sus inversores perdieron sus fondos por entero, dado que muchos de los valores que

Keating les había vendido no estaban asegurados.[1597]

¿Cómo pudo ocurrir esto? En 1987, los reguladores de San Francisco se habían dado cuenta de que algo malo pasaba en Lincoln Savings and Loans, y decidieron que había que expropiar y disolver esa sociedad; pero no se acutó de ningún modo. Quizá una razón de ello es que Keating había comprado un ambiente regulatorio relajado. Era ampliamente conocido que tenía «amigos» en la Casa Blanca, y que Reagan había intentado nombrar a un aliado de Keating, un promotor inmobiliario de Atlanta, para el FHLBB.[1598] Aunque esta apuesta fracasó cuando el vínculo del promotor con Keating salió a la luz, Keating, mientras tanto, había entregado alrededor de 1,4 millones de dólares a varios senadores, demócratas y republicanos: Alan Cranston de California, Dennis DeConcini y John McCain de Arizona, John Glenn de Ohio y Donald Rieger de Míchigan. En abril de 1987, estos senadores intervinieron en defensa de Keating; en septiembre, el FHLBB le quitó a la oficina de San Francisco su competencia para investigar. Pero, incluso sin la interferencia del Congreso, el FHLBB estaba atado de pies y manos por la falta de financiación, y el debilitamiento de las agencias regulatorias dificultaba que se detuviera el fraude, ni siquiera cuando los reguladores lo descubrían.

Al final, la actividad delictiva no era el principal problema. Un informe al Congreso afirmaba que las pérdidas para los contribuyentes debidas al fraude eran de un 10 a un 15 por ciento de las pérdidas netas —una cantidad enorme de dinero en términos absolutos, pero una pequeña fracción del total—.[1599] Mucho más importante en el desencadenamiento de la crisis era el diferencial de tipos de interés entre los depósitos y los préstamos —un subproducto de la anterior desregulación— y la incapacidad de los reguladores de cerrar los bancos zombis que resultaron del mismo.[1600]

El comienzo del fin de la crisis llegaría finalmente bajo la presidencia de George H. W. Bush. La Ley de Reforma, Recuperación y Cumplimiento de las Instituciones Financieras de 1989 eliminó el FHLBB y entregó la gestión de ahorros y préstamos a la FDIC, que desempeñaba la misma función para los bancos comerciales, pero era independiente de la OMB. La FDIC forzó a las sociedades de ahorros y préstamos a cumplir con algunas de las mismas salvaguardas bajo las que ya operaban los bancos nacionales. También creó una nueva entidad, la Corporación de Resolución de Fondos, para asumir y disponer de los activos de las sociedades de ahorros y préstamos insolventes. Cuando se anunció el proyecto de ley inicial, se esperaba que su cotización fuese de 50.000 millones de dólares. No obstante, se tardaría seis meses en aprobar la ley, y para entonces más sociedades de ahorros y préstamos habían quebrado. Algunas no

pudieron cumplir con los nuevos requisitos de capital; otras se hundieron porque la ley eliminó la «buena voluntad» que la FSLIC había usado, en lugar de dinero en efectivo, para facilitar las fusiones.[1601]

Un estudio de 1999 publicado en la *Revista de Banca de la FDIC* estimó el coste directo para los contribuyentes de la crisis de ahorros y préstamos en 124.000 millones de dólares. (A la industria le costaría otros 29.000 millones resolver las quiebras de sociedades de ahorro y préstamos a través de sus primas de seguros, para un total de aproximadamente 153.000 millones de dólares. No está claro qué inversores individuales fueron los que salieron perdiendo). Un total de 1.043 sociedades de ahorros y préstamos se hundieron y tuvieron que ser liquidadas.[1602] Otras estimaciones de los costes totales, incluyendo pagos de intereses sobre los bonos vendidos para financiar el rescate, alcanzan la enorme cifra de 480.000 millones de dólares.[1603]

La historia oficial de la FDIC afirmaría más adelante que «debe concluirse que la crisis de ahorros y préstamos reflejó un descomunal fracaso político».[1604] Y ese fracaso fue un fracaso de la desregulación. Lo que se necesitaba eran reguladores más decididos, más independientes y con recursos adecuados para hacer su trabajo. Recordando este episodio, el abogado financiero y periodista Martin Lowy volvió a una idea que Adam Smith había ofrecido doscientos años antes: «No podemos tener mercados libres porque el mundo es demasiado complejo e interdependiente como para dejar que cualquiera vaya por ahí haciendo lo que él o ella quiera. Como sociedad, tenemos que regular la conducta cuando interfiere en las libertades de otras personas, o cuando amenaza con dañar las propiedades de otras personas».[1605] Unos bancos no regulados ponen en riesgo el dinero de la gente, que es, por supuesto, lo que argumentaba Adam Smith, y lo que la Escuela de Chicago hizo todo lo posible por minimizar.

El desastre presupuestario de Reagan y la catástrofe de ahorros y préstamos serían en parte reparados por posteriores administraciones. Pero un área en la cual Reagan causaría un daño realmente duradero sería la protección medioambiental. Estableció una pauta —persistente hasta la actualidad— de negación por parte de los republicanos de los hechos contrarios a su relato.

En la primera mitad del siglo XX, la protección del medio ambiente era un objetivo para el GOP.[1606] Theodore Roosevelt, John D. Rockefeller, Gifford Pinchot y otros republicanos procuraron preservar y proteger los recursos naturales de Estados Unidos, en parte creando áreas especiales —particularmente en estados del oeste— protegidas del uso y desarrollo cotidianos. Su ecologismo era clasista, sexista y racialmente problemático —consideraban que era esencial

que los hombres de clase alta tuviesen lugares salvajes en los que cazar y pescar, y que las tierras de los pueblos indígenas estaban «vacías»—, pero los parques y bosques nacionales que ayudaron a crear acabaron siendo populares entre los estadounidenses de toda condición.[1607] Aunque sus objetivos a menudo chocaban con los de la Norteamérica empresarial —especialmente la industria maderera—, estos choques solían ser locales.[1608]

En las décadas de 1950 y 1960, todo esto cambió, a medida que los norteamericanos comenzaron a preocuparse cada vez más por los efectos de la polución sobre la salud —especialmente la polución atmosférica—. El ecologismo estético, que se había centrado en la preservación de espacios de extraordinaria belleza o de características naturales únicas, era ahora suplementado y en cierta medida desplazado por el ecologismo regulatorio, centrado en proteger la salud. Tanto los demócratas como los republicanos del Congreso reconocieron el comprensible interés público en respirar aire limpio y beber agua no contaminada, y aprobaron por amplios márgenes unas normativas de protección del medio ambiente radicales, entre ellas la Ley de Aire Limpio (1970), la Ley de Política Medioambiental Nacional (1970), la Ley de Agua Limpia (1972) y la Ley de Especies en Peligro (1973).[1609] En 1970, el presidente republicano Richard Nixon creó la Agencia de Protección Medioambiental de Estados Unidos (EPA, Environmental Protection Agency).[1610] También nombró a Russell Train, un brillante republicano conservacionista, como director del recién creado Consejo sobre Calidad Medioambiental (CEQ, Council on Environmental Quality).

Casi de manera inmediata, hubo un contraataque por parte del sector privado, incluyendo la Cámara de Comercio de Estados Unidos, la Mesa Redonda Empresarial y la NAM.[1611] Nixon no era un ecologista convencido; era un político que se las sabía todas y que reconocía cuándo una cuestión era de interés del público. Una vez creada la EPA, empezó a actuar entre bambalinas para socavarla.[1612] En 1974, por ejemplo, sin consultar ni a la EPA ni al CEQ, la administración propuso enmiendas con la intención de debilitar la Ley de Aire Limpio.[1613] Train estaba furioso: la propuesta se hizo pública; y con poco apoyo en el Congreso, los cambios propuestos se desvanecieron. Pero el mensaje estaba claro: los republicanos conservadores no habían aceptado la protección medioambiental, al menos no por completo, y no si estaba en manos del gobierno federal.[1614] Seguían aún esencialmente del lado de los opositores a la protección medioambiental desde el mundo de los negocios.

Para cuando Reagan fue elegido en 1980, los conservadores del mundo de la empresa le estaban presionando para reducir el papel del gobierno federal en la protección medioambiental, argumentando que era al mismo tiempo ineficaz y

demasiado caro. Un informe de la Mesa Redonda Empresarial, por ejemplo, afirmó que la Ley de Aire Limpio había creado unas «cargas sustanciales de costes innecesarios sin mejorar la calidad del aire».[1615] Empleando un poderoso argumento retórico, la administración y sus aliados comenzaron a hablar de «alivio regulatorio». En la década de 1930, «alivio» había significado ayuda para los atribulados estadounidenses que habían perdido sus empleos; ahora significaba ayuda a los (supuestamente) atribulados hombres de negocios.

Los economistas conservadores, mientras tanto, ofrecían argumentos teóricos sobre por qué la regulación no era la mejor respuesta, incluso aunque a menudo tuviese efectos positivos. Entre ellos estaba Charles Wolf Jr., un asesor económico de alto nivel de la Corporación RAND e investigador sénior de la Institución Hoover. En 1979 publicó un largo e influyente artículo en la revista de la Escuela de Chicago *Journal of Law and Economics*, en el que argumentaba que no se debería asumir que el remedio a los fallos del mercado era la acción gubernamental. Resulta meritorio que Wolf no negara la existencia de fallos de mercado; reconocía la «voluminosa literatura» que documentaba casos en los que los mercados no podían producir «unos resultados económicamente óptimos o socialmente deseables».[1616] La cuestión era qué hacer al respecto. El economista utilitarista del siglo XIX Henry Sidgwick había resumido muy bien el problema: «No se sigue que cuando el *laissez faire* falla, se requiera una interferencia del gobierno, dado que los inevitables inconvenientes de esta última podrían, en cualquier caso particular, ser peores que los de la empresa privada».[1617]

¿Cómo debían determinar los países cuándo era oportuna —o quizá urgente— la interferencia gubernamental y cuándo no? Como utilitarista, Sidgwick tenía una respuesta sencilla: evaluando los beneficios relativos de la acción gubernamental frente a la inacción. Un utilitarista no *presumiría* cuál era preferible, sino que intentaría determinar empíricamente lo que produciría la mejor felicidad para el mayor número de personas. Wolf tenía una respuesta distinta: comparar el fallo del mercado con el fallo no mercantil (es decir, de la acción pública).

Como muchos miembros de la Escuela de Chicago, Wolf empezaba con un hecho cierto: la realidad del fallo del mercado no debería crear la presunción de que todas las respuestas del gobierno tendrán éxito. Pero su análisis parece presumir lo opuesto: que en la mayoría de los casos la intervención del gobierno fracasaría. En sus propias palabras, «allí donde la "mano oculta" del mercado no "convierte los vicios privados en virtudes públicas" sería difícil construir manos visibles que conviertan los vicios no mercantiles en virtudes públicas».[1618] Wolf ofreció un número de razones para ello, como la dificultad de definir el resultado

o evaluar la calidad de una intervención no mercantil, y el hecho de que los resultados no mercantiles normalmente están producidos por una única entidad (por ejemplo, en esa época, los viajes espaciales), haciendo imposible comparar el desempeño de unos y otros. Es más, en la arena política, los votantes podrían demandar que el Gobierno actúe, pero, una vez que una ley o un estatuto ha sido aprobado, los legisladores podrían pasar a otra cosa, sin prestar mucha atención a cómo ha funcionado la intervención.[1619] Eran argumentos válidos, pero, aunque Wolf ofrecía razones por las cuales las intervenciones del gobierno *podrían* fracasar, no presentó ninguna *evidencia* que mostrase que fracasaban regularmente.

La teoría de Wolf era sugerente —como deberían ser todas las buenas teorías —. Su idea de que los académicos deberían llevar a cabo «estudios de implementación» para ver cómo las intervenciones públicas funcionaban en la práctica era excelente (¡habría resultado instructivo un análisis de ese tipo de los recortes fiscales de Reagan!). Pero su artículo sugería que el escepticismo general sobre la acción pública estaba justificado, y esto se basaba en una asimetría fundamental en su argumentación: «Yuxtaponer el fallo de mercado que hay que solucionar y el fallo no mercantil *que tiene que anticiparse* a partir de los remedios previstos permitirá una evaluación que ha sido rara en los estudios previos sobre políticas».[1620]

Wolf comparaba los fallos de mercado *reales* con los fallos no mercantiles *anticipados* y consideraba que estos últimos eran tan severos como los primeros, cuando de hecho estaban —al menos en este contexto— simplemente *teorizados*. Wolf no proporciona evidencia de que estos fallos no mercantiles «anticipados» se hayan producido, mucho menos de que sean rutinarios o severos. Citaba únicamente anécdotas, incluyendo una historia sobre la televisión pública de Alemania Occidental basada en una conversación con un colega, y otra sobre correos basada en un artículo de periódico —nada que demostrase la existencia de lo que llamaba «la frecuente tendencia a que la implementación de las políticas resulte en mayores costes y menores beneficios, así como consecuencias diferentes, de aquellas calculadas en los estudios convencionales sobre políticas»—.[1621] Hacia el final del artículo, aparece en todo su esplendor el sesgo promercado y antigobierno de Wolf: «La teoría existente de los fallos del mercado proporciona un correctivo útil a la teoría de unos mercados que funcionan perfectamente», y «la teoría de los fallos no mercantiles […] pretende ser un correctivo a la teoría implícita de unos Gobiernos que funcionan perfectamente».[1622] No parece que haya mucha gente que asuma que los Gobiernos funcionan perfectamente. Pero muchos economistas *sí* que comienzan su trabajo con la

asunción de unos mercados que funcionan perfectamente.

Si la regulación no era la solución al fallo de mercado más reconocido de esa época, ¿cuál era entonces la solución? Los economistas «cornucópicos» dirigidos por Julian Simon tenían la respuesta: combatir la contamización con crecimiento. El ingenio y la innovación humanas remediarían todos los problemas, de manera que en la mayoría de los casos la regulación sería superflua.[1623] No importaba mucho que la legislación contra la contaminación atmosférica se hubiese vuelto necesaria *debido* al crecimiento —especialmente al creciente dominio de los coches en la vida estadounidense— y que, a pesar de haber dispuesto de décadas para ello, el mercado había sido incapaz de remediar —mucho menos prevenir— la letal contaminación del aire en Londres, Los Ángeles y otros sitios.[1624]

Los defensores de las leyes existentes reconocieron que podían haberse aplicado mejor, de manera más equitativa y más racional. Después de una década de aplicación de la Ley de Aire Limpio, por ejemplo, la EPA comenzó a experimentar con enfoques regulatorios flexibles, como por ejemplo compensaciones según las cuales se podía permitir a un contaminador expandirse a un área nueva en la medida en que todo incremento de la polución resultante fuese compensado por una igual o mayor reducción de emisiones en otro sitio.[1625] Pero las compensaciones eran una cuestión de implementación —no de *si* debían aplicarse las leyes, sino de cómo conseguir mejor sus objetivos—. La bipartidista Comisión Nacional sobre Calidad del Aire realizó una investigación encargada por el Congreso en 1981 y concluyó que, hasta ese momento, la Ley de Aire Limpio había «funcionado bien», y era poco probable que perjudicase el desarrollo energético de la nación en el futuro.[1626] La comisión también concluyó que el enfoque federal de los estándares de calidad del aire tenía sentido porque los estados carecían de la capacidad de establecer y poner en práctica estándares propios.[1627]

Mientras, el apoyo a la protección del medio ambiente seguía siendo fuerte. Las encuestas de opinión mostraban consistentemente una clara mayoría a favor, incluso «aunque esto ponga en riesgo el crecimiento económico».[1628] En 1984 —el único año de la era Reagan en que se hizo la encuesta— el 61 por ciento de los estadounidenses priorizaron el medio ambiente, el 28 por ciento, la economía y el resto estaban indecisos.[1629] La opinión era similar en el Congreso. Aunque los republicanos controlaban el Senado —y las elecciones de 1980 habían recortado la mayoría demócrata en la Cámara de Representantes—, Reagan no tenía los votos suficientes para derogar leyes medioambientales significativas.

Lo que hizo fue más bien menoscabar el cumplimiento de las normas, al igual

que había hecho con el régimen regulatorio de ahorros y préstamos. Reagan disminuyó la financiación de la EPA, el CEQ y otras agencias relacionadas con la protección del medio ambiente, redujo el personal y contrató más en base a la lealtad ideológica que a los conocimientos técnicos. Lo que es más importante, nombró dirigentes contrarios al objetivo de protección medioambiental de sus agencias. Muchos de ellos tenían obvios conflictos de intereses, como haber sido empleados o abogados de las industrias a las que se suponía que tenían que regular.[1630]

El ejemplo más flagrante fue el del secretario del Interior James Watt, un abogado corporativo prodesarrollo que había trabajado para la Cámara de Comercio de Estados Unidos, y después había ejercido como presidente fundador y asesor jurídico principal de la Fundación Jurídica Mountain States, un bufete libertario «de interés público» (la fundación se describe hoy como «centrada en defender la Constitución, proteger los derechos de propiedad y defender la libertad económica»).[1631] En la nueva administración, prometía Watt, «explotaremos más minas, perforaremos más, cortaremos más árboles».[1632]

Los ecologistas despreciaban a Watt. Circulaba un chiste sobre él en esa época: «¿Cuál es la idea de James Watt de espacio natural?». Respuesta: «Un aparcamiento sin líneas de separación». Watt era, además, muy agresivo. A comienzos de su mandato, declaró que se embarcaría en una cruzada para «deshacer cincuenta años de mal gobierno». Presionó para permitir la explotación comercial de terrenos federales, incluyendo explotaciones mineras de carbón y perforación de petróleo y gas; promovió la explotación petrolífera en la costa de California y estableció una moratoria sobre las compras de terreno para ampliar los parques nacionales.[1633] A los cinco meses de la llegada al poder de la nueva administración, el *Washington Post* informó de que «ningún miembro del equipo de Reagan, con la posible excepción del secretario de Estado Alexander M. Haig Jr., ha generado tanto malestar entre sus aliados y antagonismo entre sus opositores».[1634] Pero la industria del carbón le adoraba; el presidente de la Asociación Nacional del Carbón consideraba que sus compatriotas estaban «delirantemente felices».[1635] Empezó a circular otro chiste: «¿Cuánta energía se necesita para detener a un millón de ecologistas? Un Watt».[1636]

Anne Gorsuch (madre del actual magistrado del Tribunal Supremo Neil Gorsuch), también contraria a la protección del medio ambiente, fue nombrada directora de la EPA en 1981. Había pasado cuatro años en el legislativo estatal de Colorado, donde formó parte de los autodenominados «dementes», unos críticos apasionados de la protección medioambiental federal. También tenía amplios vínculos con la industria, más notablemente con el libertario y magnate de la

cerveza Joseph Coors, que en 1973 había ayudado a crear la Fundación Heritage.[1637] En la EPA, Gorsuch tomó numerosas medidas para socavar la protección medioambiental mediante una aplicación selectiva o débil de la ley, o, directamente, evitando su cumplimiento.

La científica política Judith Layzer describió esa estrategia como una forma de explotar la discrecionalidad de la agencia. Los administradores tenían una sustancial libertad para interpretar e implementar las leyes (y, hasta recientemente, los tribunales habitualmente aceptaban esta libertad).[1638] Gorsuch aprovechó al máximo esta discrecionalidad, aplicando una interpretación minimalista de los requisitos legales, retrasando la adopción de nuevas normas requeridas por la ley, impidiendo la implementación de normas existentes y reduciendo las penas por incumplimientos de la ley.[1639] Quizá debido a que el apoyo a la protección medioambiental era tan fuerte —tanto en el Congreso como en el país en su conjunto—, Gorsuch presentaba sus políticas no como una disminución de la aplicación de las normas, sino como ejemplos de mayor «pragmatismo», «racionalidad», «realismo económico» y «disciplina económica». Unas leyes que habían sido aprobadas por amplios márgenes bipartidistas eran criticadas por imponer unas cargas «regulatorias» o económicas indebidas; se presentaba a los ecologistas como extremistas carentes de realismo.[1640]

En junio de 1981, la administración propuso cambios con el objetivo de debilitar la Ley de Aire Limpio, en parte cediendo la aplicación de la misma a los estados, algo contra lo cual se había pronunciado explícitamente la Comisión sobre la Calidad del Aire. Una encuesta de la empresa Harris mostró que los estadounidenses se oponían firmemente a esta reforma: el 86 por ciento apoyaba una ley tan estricta o más que la existente. El propio Louis Harris dijo ante un comité del Congreso que «el deseo por parte del pueblo estadounidense de combatir la polución» era «uno de los más claros y abrumadores» que había encontrado en sus veinticinco años trabajando en la producción de encuestas.[1641] En contraste, un portavoz de la NAM afirmó, contento, que los cambios propuestos estaban «exactamente en la línea de lo que hemos pedido».[1642] Enfrentada a la oposición del Congreso —incluyendo a algunos congresistas republicanos—, la administración reformuló sus propuestas, pero la NAM siguió estando satisfecha. «No falta ninguna de nuestras grandes prioridades».[1643]

El científico político Phillip Cooper ha concluido que el impacto más serio y duradero del debilitamiento de las agencias medioambientales federales fue que, sobrecargadas, acababan cometiendo más errores, lo que, a su vez, contribuía a generar una impresión de decisiones inconsistentes o incluso arbitrarias, y, por

ello, más vulnerables a ser cuestionadas legalmente. Como una profecía autocumplida, los ataques de la industria a la competencia de las agencias se hicieron más creíbles.[1644] Entre otras cosas, la interpretación de Cooper ayuda a explicar el argumento de la comedia de 1984 *Cazafantasmas*.[1645] El villano principal de la película no es ni un monstruo, ni un fantasma, ni siquiera Gozer el Destructor, el azote de Manhattan en forma de malvavisco. Es un *científico del Gobierno*. Un inspector de la Agencia de Protección Medioambiental desata el desastre cerrando una instalación de almacenaje de energía paranormal, en la creencia de que los cazafantasmas son estafadores que venden un producto inexistente. En *Cazafantasmas*, el gobierno era el problema. Los empresarios eran la solución.

El vaciamiento de las agencias por parte de la administración Reagan socavó la confianza en la ciencia en el peor momento posible. A comienzos de la década de 1980, los emergentes problemas medioambientales diferían de los que habían motivado las leyes de Aire Limpio y Agua Limpia. No afectaban a la salud pública de manera inmediata, como la contaminación atmosférica urbana, ni mataban aves y peces como lo hacía un vertido de petróleo. No provocaban que un río se incendiase. No obstante, eran problemas serios y parecían demandar una robusta respuesta federal (o incluso internacional).

A comienzos de la década de 1980, los científicos habían identificado varias amenazas medioambientales relevantes — la lluvia ácida, el agujero de la capa de ozono, y el cambio climático antropogénico— que muchos economistas identifican como fallos de mercado. Una empresa podía emitir dióxido de carbono a la atmósfera, provocando letales oleadas de calor y perjudiciales sequías, tormentas y aumentos del nivel del mar, y, no obstante, estos costes no aparecían en ningún balance. Estos problemas no eran meramente «molestias», como los caracterizaba la ley, ni «efectos de vecindad», como los llamaba, minimizándolos, Milton Friedman. Eran amenazas serias para la salud, el bienestar y la propiedad, y cruzaban las fronteras estatales y nacionales. La lluvia ácida de las plantas de energía del Medio Oeste americano afectaba a los lagos, los ríos y la infraestructura de Canadá. El plomo de la gasolina se podía encontrar en la Antártida. También el mundo no humano fue negativamente afectado; la destrucción del ozono estratosférico amenazó la existencia misma de la vida en la Tierra. Lord Nicholas Stern, antiguo economista jefe del Banco Mundial, llamaría más adelante al cambio climático el «mayor y de más alcance fallo de mercado» de la historia.[1646]

Este era un golpe potencialmente fatal a la idea de la «magia del mercado».

Como mínimo mostraba que había sacrificios potencialmente enormes asociados a seguir con la actividad económica como si nada pasase, evadiendo los análisis convencionales coste-beneficio que los conservadores demandaban para justificar la regulación. Como máximo, sugería que el capitalismo, tal como se practicaba, amenazaba el futuro de la vida en la Tierra.[1647]

En lugar de admitir que la ideología estaba equivocada, o al menos que era incompleta —que los mercados no podrían solucionar todos nuestros problemas y que en casos en los que el mercado fallaba el gobierno podría resultar una parte esencial de la solución—, la administración Reagan respondió tergiversando o denigrando la ciencia. En un intento de minimizar la importancia de la lluvia ácida, Reagan afirmó falsamente que el Monte Santa Elena —el volcán del estado de Washington que entró en erupción en 1980, matando a cincuenta y siete personas— había arrojado a la atmósfera más dióxido de azufre que todos los coches en una década[1648] (los republicanos culparían más adelante a los volcanes del calentamiento global).[1649] En otra ocasión, dijo que «los árboles son más contaminantes que los coches».[1650] Y en un ataque sin precedentes a la integridad científica, el consejero científico de la Casa Blanca en la época de Reagan dio instrucciones al presidente de un comité científico sobre lluvia ácida para que modificase su informe —después de haber sido aprobado por los otros miembros del comité— de modo que pareciese que no había una evidencia tan robusta como habían concluido los científicos.[1651]

Esta pauta de desdén por la información que no se ajustaba a una agenda política, de rechazar las verdades inconvenientes y, finalmente, de negar la realidad, era el punto final (i)lógico del fundamentalismo de mercado, epitomizado en una frase que ya nos resulta familiar. En un discurso tras otro, Reagan declaraba que confiar en «la magia del mercado» solucionaría todo. Siguiendo los pasos de Milton Friedman, Reagan presentó a los mercados no meramente como un lugar donde la gente expresaba sus intereses y satisfacía sus deseos, sino como la encarnación de la libertad.

En un discurso radiofónico en 1986, Reagan aplaudió un declive reciente de los precios del petróleo como «un triunfo no del gobierno, sino del libre mercado; y no de los líderes políticos, sino de la libertad misma». El discurso fue corto —la transcripción ocupa menos de dos páginas—, pero usó las palabras *libre*, *libertad* o *liberar* siete veces, una media de una vez por párrafo. Ignorando el papel central de la OPEP, un cártel, en el control de la oferta —así como el amplio uso de subvenciones para estimular la producción de petróleo y gas—, Reagan proclamó que la solución a los altos precios del petróleo era dejar que «la libertad solucione el problema a través de la magia del mercado». El petróleo estaba fluyendo una

vez más, el precio había caído, pero «el Gobierno no había provocado ninguno de estos milagros; había sido la libertad, había sido el mercado, habían sido los empresarios y los hombres y mujeres de negocios de Estados Unidos». El Gobierno solo tenía que sentarse y mirar cómo «el petróleo fluye de los pozos».[1652]

Un elemento retórico clave en muchos de los discursos de Reagan era equiparar las políticas económicas promercado con la libertad y, paralelamente, reducir la libertad a las políticas orientadas al mercado. En memorándums enviados desde el Departamento del Tesoro, el Departamento de Estado y otros organismos de la administración, vemos términos como «compromiso con las fuerzas del mercado», trabajar para «promover las fuerzas del mercado y la flexibilidad», «fomentar el entorno del mercado», y, en un caso, establecer las «condiciones de mercado que maximicen la eficiencia de la asignación de recursos».[1653] A Reagan no le interesaba nada esa jerga. En un discurso de 1986 en una reunión del Fondo Monetario Internacional (FMI), redujo todas estas ideas a tres frases y una única palabra: «Hemos escuchado muchos nombres aplicados a estas redescubiertas ideas económicas —nombres que describen políticas fiscales, regulaciones, gasto público, gestión monetaria y comercio—. Pero todos estos nombres —y las muchas teorías a las que están asociados— se reducen, al final, a uno solo, a una teoría, a una palabra. Esa palabra es *libertad*».[1654]

Hacia 1987, Reagan había pulido tanto su mensaje que podía insertar el término *libre* o *libertad*, así como el término *magia*, más de una vez en una única frase. En su defensa del nombramiento de Robert Bork al Tribunal Supremo, Reagan recordó a su audiencia que toda su administración se fundaba en una «política de reducir el gobierno al mismo tiempo que se da a los mercados libres y a las personas libres una oportunidad de obrar su magia. Y los resultados han sido magia económica.[1655] En un evento de recaudación de fondos, redujo aún más el argumento: «Quitad de en medio al gobierno, y las personas libres en una economía libre harán su magia».[1656]

Magia, magia, magia. Reagan blandió el término con tanta frecuencia que en 1984 un ayudante se opuso a su uso tras leer un borrador de discurso que decía: «La “magia” de recompensar el trabajo duro y la asunción de riesgos ha alumbrado un renacimiento estadounidense. Nacido en el refugio seguro de la libertad, el crecimiento económico ha ganado fuerza y ha generado una marea creciente que ha alcanzado costas lejanas». El ayudante había tachado «la magia de» y escrito en los márgenes: «este cliché tiene que ser sustituido». Alguien sugirió como sustituto una línea que invocaba la tesis de la indivisibilidad: «Ninguna nación puede ser próspera y desarrollarse sin libertad económica.

Tampoco puede preservar las libertades personales y políticas sin libertad económica». A Reagan le gustó ese añadido, pero también quiso mantener el cliché. Un ayudante señaló: «El presidente lo ha usado antes, lo quiere en el discurso». La «magia de recompensar el trabajo duro» se quedó.[1657]

En una segunda ocasión, otro escritor de discursos se opuso al uso del término *magia*, escribiendo en los márgenes de un borrador de discurso: «se DEBE o bien quitar esta frase, que es la que recogerá la PRENSA, O BIEN se puede explicar qué significa, como método para asignar recursos». Se añadió la siguiente explicación: «Millones de individuos, tomando sus propias decisiones en el mercado, han asignado recursos, pueden asignar recursos y siempre asignarán recursos, mejor que cualquier sistema de planificación centralizada» (más adelante, se modificó el texto para que solo quedase la afirmación tajante «siempre»).[1658] Si era eso lo que quería decir Reagan con su frase favorita, no sería algo completamente poco razonable; el argumento de la eficacia del mercado normalmente se sostiene cuando se compara con las ineficiencias de la planificación centralizada. «Nosotros, que vivimos en sociedades de libre mercado, creemos que el crecimiento, la prosperidad y, en última instancia, el florecimiento humano se crean desde abajo, no desde arriba, por el gobierno», rezaba un primer borrador de un discurso de 1981 ante el FMI.[1659] Pero ¿era eso lo que realmente quería decir? Después de todo, ¿quién estaba defendiendo seriamente la planificación centralizada en el Estados Unidos de la década de 1980?[1660]

Después de que Reagan invocase «la magia del mercado» en el discurso de 1981 ante el FMI, la prensa ciertamente se centró en esa frase. El *Washington Post* informó de que el presidente «les ha dicho a las naciones pobres del mundo que "crean en la magia del mercado" como la ruta para conseguir progreso económico y un nivel de vida más alto» y no se basen en la ayuda externa, sino en la construcción en su propio país del «sistema de libre empresa».[1661] El artículo señalaba que esto formaba parte de un «decidido esfuerzo estadounidense para reformar el FMI y el Banco Mundial», y así era. La administración Reagan quería que estas instituciones se centrasen menos en programas para disminuir la pobreza —que la administración consideraba «socialistas» y «redistributivos»— y más en el crecimiento económico por medio de políticas de fomento del mercado.[1662] Los países que se estaban beneficiando de la ayuda del Banco Mundial y el FMI deberían dar «una bienvenida más efusiva a la empresa privada».[1663] El editor de economía del *Christian Science Monitor* lo llamó el «evangelio de la libre empresa».[1664]

Estos mensajes se desarrollaron principalmente en el contexto de la ayuda

externa y la crisis de deuda de los países en vías de desarrollo, pero eran coherentes con la estrategia doméstica de Reagan. En el discurso de 1984 en el que el término *magia* había sido cuestionado, una alternativa propuesta era la siguiente: «lo que [los] une es la voluntad de confiar en la gente: creer en la recompensa al trabajo duro y a los riesgos legítimos—».[1665] Reagan usaría esa formulación muchas veces, pero ¿confiaba él en el pueblo estadounidense?

A pesar de su comportamiento modesto y su insistencia en que los mercados reflejaban la voluntad popular —«millones de personas tomando decisiones», a todos los efectos votando con sus dólares—, Reagan a menudo rechazó la sabiduría del pueblo estadounidense, que (según las encuestas) quería protección medioambiental, defendía Medicare y estaba horrorizado ante la perspectiva de privatizar la Seguridad Social. En un borrador de su discurso de 1986 ante el FMI, Reagan decía que «las economías centralmente planificadas han sido desacreditadas a medida que más naciones a lo largo del mundo acuden al sector privado».[1666] Eso era correcto, pero no significaba que el mundo no quisiera que el sector privado estuviese bien regulado. No significaba que no hubiese importantes interrogantes acerca de cómo funcionaba el capitalismo, no solo en la teoría, sino en la práctica.

Chile era un buen ejemplo. En 1973, con el apoyo de la CIA, los militares chilenos derrocaron al presidente socialista democráticamente elegido Salvador Allende e instauraron una dictadura violenta y brutal. Estados Unidos apoyó esa dictadura, al igual que Milton Friedman, sobre la base de que sus políticas afines al mercado aumentarían la libertad; un grupo de economistas influidos por la Escuela de Chicago y apodados los «Chicago Boys» asesoraron al régimen.[1667] Pero los chilenos bajo el general Augusto Pinochet no eran libres; estaban aterrorizados. Taiwán y Singapur también estaban siguiendo políticas que fomentan el mercado de las que aprobaba la administración, pero tampoco eran democracias. Mientras tanto, Japón había empleado políticas industriales exportadoras para lograr altas tasas de crecimiento; la mano visible de la política pública había jugado un papel significativo en su éxito económico de postguerra.

Reagan ponía a Japón y a Corea del Sur como «ejemplos clásicos de naciones que se han alzado de las cenizas de la guerra para establecer estándares de prosperidad económica que han asombrado al mundo». Los estadounidenses deben abandonar los impulsos proteccionistas y «reconocer la eficiencia japonesa y coreana por lo que es», porque «de eso va la magia del mercado».[1668] Era una afirmación completamente errónea. Las compañías japonesas y coreanas podrían haber sido eficientes, pero su éxito estaba en gran medida dirigido desde el gobierno. Samsung, la compañía coreana que vendía con más éxito a los

estadounidenses, había conseguido su posición gracias a exenciones fiscales, préstamos bancarios preferentes, créditos a la exportación y otras ayudas del Estado. Los coreanos tenían incluso un nombre para los grandes conglomerados, como Samsung, que habían prosperado gracias a sus fuertes vínculos con las agencias gubernamentales: *chaebols* (un *chaebol* es literalmente un «clan rico», y a menudo también se traduce como «camarilla rica» o «clan del dinero»).[1669] El modelo de desarrollo asiático que a Reagan le encantaba pregonar no apoyaba sus ideas.

El presidente continuó equiparando las políticas económicas a favor del mercado con la libertad a gran escala, y repitiendo el *leitmotiv* de «la magia del mercado». En ocasiones, añadía «la magia del trabajo duro» y de la asunción de riesgos, o retomaba el tema de Leonard Read del capitalismo como un milagro. El desarrollo internacional era un tema favorito para hablar de estas ideas, pero aparecía también en sus discusiones sobre cuestiones domésticas. En un discurso radiofónico de 1982 sobre desgravaciones fiscales a las matrículas educativas y tipos de interés, Reagan alabó a uno de los principales fabricantes de coches por bajar sus tipos de interés para la financiación de la compra de automóviles, y cerró su discurso así: «¿Sabéis? Hay algo realmente mágico en el mercado cuando puede funcionar libremente».[1670]

Fueron muchos los discursos en los que Reagan atribuía el éxito económico a la «magia del mercado» —con independencia de los hechos históricos y económicos—. La prosperidad, allí donde se producía, era el resultado sencillo de dejar que el mercado haga su magia. En contraste, el fracaso económico era el producto del peso muerto de la intervención estatal.[1671] O en ocasiones, simplemente el peso muerto del gobierno mismo.[1672] En un contexto diferente, Reagan invocó célebremente una máxima rusa: «confía, pero verifica».[1673] Pero cuando se trataba de los mercados, simplemente nos decía que confiásemos.

La película de Hollywood de 1987 *Wall Street* reflejaba bien el *zeitgeist* de la época de Reagan. Dirigida por Oliver Stone y protagonizada por Michael Douglas, la película se centraba en una estrategia de negocios que se hizo popular en la década de 1980: las absorciones corporativas —a veces hostiles, a veces no— en las que los trozos de una empresa eran desmantelados y vendidos de manera separada por un precio mayor que el valor del conjunto.[1674] En el proceso, los sindicatos podían resultar destruidos, las comunidades socavadas, los paquetes de ayudas recortados. Pero los defensores de estas prácticas insistían en que harían a la empresa estadounidense (y, por tanto, a Estados Unidos) más competitiva y rentable —más ágil y más agresiva—. El personaje de Michael Douglas, Gordon

Gekko, explicaba:

> No soy un destructor de empresas. ¡Soy su libertador! Lo importante es, damas y caballeros, que la avaricia —por llamarla de alguna manera— es algo bueno. La avaricia es justa. La avaricia funciona. La avaricia aclara, atraviesa y captura la esencia del espíritu evolutivo. La avaricia, en todas sus formas —avaricia por la vida, por el dinero, por el amor, por el conocimiento—, ha marcado el avance de la humanidad. Y la avaricia —recuerden mis palabras— no solo salvará Teldar Paper, sino a otra corporación deficiente llamada Estados Unidos de América.[1675]

Gekko le dice a su protegido —el hijo de un sindicalista que es «redundante»— que el «1 por ciento más rico de Norteamérica controla la mitad de la riqueza, y, consecuentemente, pone las normas».[1676] Esto no había sido así a mediados del siglo XX. En 1948, el 10 por ciento más rico tenía entre el 30 y el 35 por ciento de la riqueza estadounidense.[1677] A finales de siglo, la vida imitaría al arte: el 10 por ciento más rico acumularía el 70 por ciento de la riqueza y el 1 por ciento más rico no tendría la mitad de todo, pero casi.[1678] Y cada vez estaba más claro que las preferencias de los ricos estaban determinando la agenda política.[1679]

La idea de que las corporaciones no tenían ninguna obligación ante nadie, excepto ante sus accionistas, había sido agresivamente promovida en la era Reagan por Milton Friedman. En *Capitalismo y libertad*, había argumentado que «hay una sola responsabilidad social de las empresas: usar sus recursos y llevar a cabo actividades diseñadas para incrementar sus beneficios siempre que no se vulneren las reglas del juego».[1680] En 1981, el axioma de Friedman fue destilado aún más cuando un profesor de Contabilidad, Alfred Rappaport, ideó el término «valor para el accionista». El concepto saltó a la fama.[1681] La tarea de los administradores era maximizar los beneficios de los accionistas, adjudicados por el mercado de valores, y nada más. A partir de ahí, era solo sentido común que una compañía «valiese» más en trozos que como conjunto, si era despedazada.

Esta idea se aplicó de manera ejemplar en la vieja guarida de Reagan, General Electric. Un nuevo director general, Jack Welch, llevó la idea de valor para el accionista al gigantesco conglomerado industrial en 1981. Conocido como «Jack Neutrón» —por la bomba de neutrones, que mataba a las personas pero dejaba los edificios intactos—, Welch redujo la fuerza de trabajo de GE en más de una tercera parte, cerró docenas de plantas nacionales mientras trasladaba la producción al extranjero y eliminó la cartera de investigación básica (la máquina de innovación que Reagan había pregonado orgullosamente en la década de 1950

a decenas de millones de estadounidenses).[1682]

Jack Neutrón de GE era la Norteamérica de Reagan en miniatura. Pero la revolución de Reagan no había terminado. Pasarían otra década y otro presidente demócrata hasta completarla.

[1516] En 1994, la industria del tabaco emplearía esta frase en una gran campaña para combatir el control del tabaquismo por parte del gobierno. Véase Dorie E. Apollonio y Lisa A. Bero, «The Creation of Industry Front Groups: The Tobacco Industry and "Get Government Off Our Back"», *American Journal of Public Health*, 97, n.º 3, marzo de 2007, pp. 419-427.

[1517] Lewis F. Powell Jr. a Eugene B. Sydnor Jr., «Confidential Memorandum: Attack on American Free Enterprise System», 23 de agosto de 1971, cortesía de Washington and Lee University School of Law Scholarly Commons, consultado el 12 de julio de 2021, https://scholarlycommons.law.wlu.edu/powellmemo/1/.

[1518] Bill Moyers, introducción a «The Powell Memo: A Call-to-Arms for Corporations», BillMoyers.com, 14 de septiembre de 2021, consultado el 12 de julio de 2021, https://billmoyers.com/content/the-powell-memo-a-call-to-arms-for-corporations/.

[1519] Powell, «Confidential Memorandum», pp. 25-26.

[1520] *Ibid.*, p. 11.

[1521] *Ibid.*, p. 32.

[1522] *Ibid.*, p. 33 (las cursivas son nuestras).

[1523] Burt Raynes, citado en Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *Winner-Take-All-Politics: How Washington Made the Rich Richer—and Turned Its Back on the Middle Class*, Nueva York: Simon & Schuster, 2010, p. 116. Un fragmento de esta sección está publicado en la página web de Bill Moyers, https://billmoyers.com/content/the-powellmemo-a-call-to-arms-for-corporations/.

[1524] Geoffrey Supran y Naomi Oreskes, «Assessing ExxonMobil's Climate Change Communications, 1977–2014», *Environmental Research Letters,* 12, 084019, 2017; y «Addendum to "Assessing ExxonMobil's Climate Change Communications, 1977-2014" Supran and Oreskes (2017)», *Environmental Research Letters,* 15, 119401, 2020.

[1525] Judith Layzer, *Open for Business: Conservatives' Opposition to Environmental Regulation*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2012, p. 50.

[1526] Citado en Behtany Moreton, *To Serve God and Wal-Mart: The Making of Christian Free Enterprise*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 152. Moreton no identifica quién era el director general que estaba hablando, pero el presidente de HP en esa época era William Hewlitt.

[1527] Sobre los *amici curiae*, véase «Federal Amicus», US Chamber of Commerce Litigation Center, https://www.chamberlitigation.com/what-we-do/federal-amicus.

Sobre las actividades jurídicas en general de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, véase Layzer, *Open for Business,* p. 58, especialmente su discusión sobre la creación de la Fundación Legal del Pacífico, el primer bufete conservador de interés público.

[1528] Brad Lips, *The Freedom Movement: Its Past, Present, and Future*, Arlington, Virginia: Atlas Network, 2020, p. 21.

[1529] Sally Covington, «Moving a Public Policy Agenda: The Strategic Philantropy of Conservative Foundations», Comité Nacional por una Filantropía Responsable, 23 de julio de 1997, consultado el 12 de julio de 2021, https://ncrp.org/wp-content/uploads/2016/11/Moving-a-Public-Policy-Agenda.pdf. Véase también David Callahan, «$1 Billion for Ideas: Conservative Think Tanks in the 1990s», Comité Nacional por una Filantropía Responsable, 18 de marzo de 1999, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.thenation.com/article/archive/1-billion-conservative-ideas/; y Jeff Krehely, Meaghan House y Emily Kernana, «Axis of Ideology: Conservative Foundations and Public Policy», Comité Nacional por una Filantropía Responsable, marzo de 2004, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.ncrp.org/wp-content/uploads/2016/11/AxisofIdeology.pdf.

[1530] David Montgomery, «Conquerors of the Courts», *Washington Post Magazine*, 2 de enero de 2019, https://www.washingtonpost.com/news/magazine/wp/2019/01/02/feature/conquerors-of-the-courts/. Véase también Eric Lipton y Jeremy W. Peters, «In Gorsuch, Conservative Activist Sees Test Case for Reshaping the Judiciary», *New York Times*, 18 de marzo de 2017, https://www.nytimes.com/2017/03/18/us/politics/neil-gorsuch-supreme-court-conservatives.html.

[1531] Fundación Heritage, «About Heritage», https://www.heritage.org/about-heritage/mission.

[1532] Phillips-Fein, *Invisible Hands*, p. 166. David Callahan sugiere que hacia 1999 estas organizaciones habían gastado mil millones de dólares para conformar «el marco de las deliberaciones nacionales», una cantidad que excede lo invertido por el Partido Republicano para aumentar su influencia. Callahan, «$1 Billion for Ideas».

[1533] Naciones Unidas, «World Economic and Social Survey Archive: 1980–1989», consultado el 16 de enero de 2022, https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-and-social-survey-archive-1980-1989/.

[1534] Ronald Reagan, «Inaugural Address 1981», Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/inaugural-address-1981.

[1535] Esta imagen se atribuye frecuentemente al economista Paul Krugman, pero él afirma que lo dijo el subsecretario del Tesoro, Peter Fisher, en 2002 (Mark Thoma, «Who First Said the US Is “An Insurance Company with an Army?”», *Economist’s View* (blog), 17 de enero de 2013, https://economistsview.typepad.com/economistsview/2013/01/who-first-said-the-us-is-an-insurance-company-with-an-army.html). Pero el propio Krugman había escrito una columna en 2001 en la que afirmaba algo similar (véase Paul

Krugman, «Reckonings; Outside the Box», *New York Times*, 11 de julio de 2001, http://www.nytimes.com/2001/07/11/opinion/reckonings-outside-the-box.html).

[1536] Los cálculos son nuestros a partir de los datos de los presupuestos de 1932 y del PIB de FRED. El gasto en defensa en 1932, sin incluir las pensiones de los veteranos, era de 658 millones de dólares al año; el presupuesto federal era de 5.006 millones de dólares; y el PIB se estimaba en 59.522 millones de dólares.

[1537] «The Budget of the United States Government Fiscal Year 1981», 28 de enero de 1980; y White House Office of Management and Budget, «Historical Tables», consultado el 28 de junio de 2020, https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/.

[1538] Anthony Barnes Atkinson y Nicholas Stern, «Tony Atkinson on Poverty, Inequality, and Public Policy: The Work and Life of a Great Economist», *Annual Review of Economics*, 9, n.º 1, 2017, pp. 1-20.

[1539] Milton Friedman, «Tony Atkinson on Poverty, Inequality, and Public Policy: The Work and Life of a Great Economist», *Annual Review of Economics*, 9, n.º 1, 2017, pp. 1-20.

[1540] Sobre Laffer, véase «Feature on Dr. Laffer, The Father of Supply-Side Economics: Proposition 13 [Part 4]», entrevista de Hanako Cho, The Liberty Web, 30 de septiembre de 2020, consulado el 12 de julio de 2021, http://eng.the-liberty.com/2020/8030/. Sobre impactos, véase por ejemplo Manuel Pastor, «After Tax Cuts Derailed the "California Dream", Can the State Get Back on Track?», KQED, 1 de noviembre de 2017, consultado el 12 de julio de 2021, https://www.kqed.org/news/11624431/after-tax-cuts-derailed-the-california-dream-can-the-state-get-back-on-track; y Christopher Hoene, «Fiscal Structure and the Post-Proposition 13 Fiscal Regime in California's Cities», *Public Budgeting and Finance*, 24, n.º 4, 2004, pp. 51-72. Véase también Binyamin Appelbaum, *The Economists' Hour: False Prophets, Free Markets, and the Fracture of Society*, ed. ilustrada, Nueva York: Little Brown, 2019, pp. 100-102.

[1541] Douglas Martin, «Jude Wanniski, 69, Journalist Who Coined the Term "Supply-Side Economics" Dies», *New York Times*, 31 de agosto de 2005, https://www.nytimes.com/2005/08/31/business/jude-wanniski-69-journalist-who-coined-the-term-supplyside.html.

[1542] Haynes Johnson, *Sleepwalking Through History: America in the Reagan Years*, Nueva York: W. W. Norton, 2003, p. 99.

[1543] Appelbaum, *The Economists' Hour*, pp. 100-102. Para el argumento de la optimalidad, véase Michael Bernstein, *A Perilous Progress: Economists and Public Purpose in Twentieth-Century America*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001, pp. 165-166.

[1544] *Ibid.*

[1545] Martin, «Jude Wanniski».

[1546] Congressional Budget Office, «Effects of the 1981 Tax Act on the Distribution of Income and Taxes Paid», agosto de 1986, consultado el 12 de julio de 2021, https://

www.cbo.gov/sites/default/files/99th-congress-1985-1986/reports/doc20a-entire.pdf.

[1547] «H.R. 4242—97th Congress (1981-1982): Economic Recovery Tax Act of 1981», 13 de agosto de 1981, consultado el 13 de julio de 2021, https://www.congress.gov/bill/97th-congress/house-bill/4242.

[1548] William Greider, *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*, Nueva York: Simon & Schuster, 1989, p. 398. El plan original de recortes fiscales era de 540.000 millones de dólares, pero las habituales negociaciones en el Congreso aumentaron mucho más los costes.

[1549] Oficina Presupuestaria del Congreso, «An Analysis of President Reagan's Budget Revisions for Fiscal Year 1982», Washington D. C.: Government Printing Office, marzo de 1981, p. xiii.

[1550] «Fiscal Year 1982», *Budget of the United States Government*, Washington D. C.: Government Printing Office, 15 de enero de 1981, p. 8, consultado el 13 de julio de 2021, https://fraser.stlouisfed.org/title/budget-united-states-government-54/fiscalyear-1982-19036.

[1551] William Greider, «The Education of David Stockman», *Atlantic*, diciembre de 1981, consultado el 13 de julio de 2021, https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1981/12/the-education-of-david-stockman/305760.

[1552] «Trust Fund Operations», Seguridad Social, consultado el 14 de abril de 2021, https://www.ssa.gov/history/tftable.html.

[1553] Lou Cannon, *President Reagan: The Role of a Lifetime*, Nueva York: PublicAffairs, 2000, pp. 210-213.

[1554] Tim Wirth, entrevista con Naomi Oreskes, 29 de enero de 2021, 3:45-5:00 p. m. en Zoom.

[1555] Los «comités de lazo azul» son comités especiales, formados por personalidades destacadas, para analizar temas específicos. (*N. del T.*).

[1556] Unos pocos años después, Greenspan argumentaría que se había convertido en una «verdad asumida que el sistema de la Seguridad Social como está construido no será plenamente viable después de que la llamada generación del *baby-boom* comience a jubilarse dentro de unos quince años». Retrospectivamente, está claro que estos compromisos ideológicos lo cegaron a la realidad de que el programa era viable si se gestionaba bien (Alan Greenspan, «Remarks by Chairman Alan Greenspan», Reserva Federal, 6 de diciembre de 1996, consultado el 13 de julio de 2021, https://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1996/19961206.htm). Sobre la invitación de Greenspan a Rand a la jura de su cargo como presidente del CEA con Ford, véase Appelbaum, *Economists' Hour*, leyenda de la figura opuesta 217.

[1557] Cannon, *President Reagan*, p. 214; también «Trust Fund Operations»; Paul C. Light, «The Crisis Last Time: Social Security Reform», *Brookings* (blog), 5 de marzo de 2005, https://www.brookings.edu/opinions/the-crisis-last-time-social-security-reform/. David Shriban, «Don't Alter the Basics of Social Security, Panel Advises», *New York*

Times, 21 de enero de 1983, https://www.nytimes.com/1983/01/21/us/don-t-alter-the-basics-of-social-security-panel-advises.html.

[1558] John A. Svahn y Mary Ross, «Social Security Amendments of 1983: Legislative History and Summary of Provisions», *Social Security Bulletin*, 46, n.º 7, julio de 1983, p. 46. Sobre la NAM, véase «Should Congress Adopt the Recommendations of the National Commision on Social Security Reform? Pro», *Congresional Digest*, 62, n.º 4, abril de 1983, p. 106. Como miembro de la comisión, el presidente de la NAM, Alexander Trowbridge, ayudó a alcanzar las recomendaciones de compromiso (Edward Cowan, «Compromise Arises on Social Security», *New York Times*, 9 de diciembre de 1982, https://www.nytimes.com/1982/12/09/us/compromise-arises-on-social-security.html).

[1559] Más adelante, esto se replantearía como que el sistema había quebrado; una afirmación falsa que todavía hay tanta gente que la cree que son muchas las páginas web dedicadas a refutarla (Boston College Center for Retirement Research, «Social Security Is Not Going Bankrupt!», *Stanford Center on Longevity* (blog), 27 de junio de 2018, https://longevity.stanford.edu/social-security-not-going-bankrupt/). Hasta *Forbes* considera que esa afirmación es falsa: John F. Wasik, «Fake News: Why Social Security Isn't Going Broke», *Forbes*, 8 de junio de 2018, https://www.forbes.com/sites/johnwasik/2018/06/08/fake-news-why-social-security-isnt-going-broke/. *Forbes* señala que la Seguridad Social es «el programa de pensiones más exitoso del país» y que la afirmación de que «se está yendo al garete es mentira». No obstante, Fox News continúa con la patraña de que «La Seguridad Social ha quebrado» (John Stossel, «Social Security is Going Broke», Fox News, 14 de agosto de 2018, https://www.foxnews.com/opinion/john-stossel-social-security-is-going-broke; Wasik, «Fake News».

[1560] Hay cierta ambigüedad sobre el contexto exacto, pero en 1982 Greenspan citó a Moynihan en ese sentido, justo al poco de haber trabajado juntos en la reforma de la Seguridad Social (Lindsey Bever, «This GOP Senator Just Attributed a Well-Known Liberal Quote to Ronald Reagan», *Washington Post*, 15 de marzo de 2017, https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2017/03/15/this-gop-senator-just-attributeda-well-known-liberal-quote-to-ronald-reagan).

[1561] Greider, «The Education of David Stockman».

[1562] Véase William L. Silber, *Volcker: The Triumph of Persistence*, 1.ª ed., Nueva York: Bloomsbury, 2021, pp. 205-209; y Greider, *Secrets of the Temple*, pp. 352-404.

[1563] *Ibid.*, pp. 387-393. Greider dice que la recesión probablemente fue un «error». El «agregado monetario» conocido como M1 estaba en pleno flujo debido a rápidos cambios en el sistema financiero producidos por la desregulación y las nuevas innovaciones financieras. La Reserva Federal interpretó mal el movimiento de dinero desde un agregado monetario diferente (M2) a M1 y sobrerreaccionó.

[1564] Silber, *Volcker*, pp. 211-215.

[1565] Datos de FRED: US Bureau of Economic Analysis, «Federal Government Budget Surplus or Deficit (-)», FRED Reserva Federal de St. Louis, 4 de noviembre de 2020,

https://fred.stlouisfed.org/series/M318501A027NBEA.

[1566] Bruce Bartlett, «Reagan's Forgotten Tax Record», *Tax Notes*, 130, n.º 8, febrero de 2011, pp. 965-966; Catherine Rampell, «The Other Way George H. W. Bush's Passing Was the End of an Era», *Washington Post*, 3 de diciembre de 2018, https://www.washingtonpost.com/opinions/george-hw-bush-was-the-last-of-his-kind--a-republican-who-didnt-believe-in-voodoo-economics/2018/12/03/25aa090a-f740-11e8-8c9a-860ce2a8148f_story.html.

[1567] Bartlett, «Reagan's Forgotten Tax Record».

[1568] David Stockman, *The Triumph of Politics: Why the Reagan Revolution Failed*, Nueva York: Harper, Row, 1986.

[1569] «Reaganomics or "Voodoo Economics?"», BBC, 5 de junio de 2004, http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/270292.stm.

[1570] Greider, «The Education of David Stockman».

[1571] Helen Thomas, «Vice-President George Bush Was Only "Kidding" Reporters When…», UPI, 10 de febrero de 1982, https://www.upi.com/Archives/1982/02/10/Vice-President-George-Bush-was-only-kidding-reporters-when/3128382165200/.

[1572] *1988 Flashback: George H. W. Bush Says, «Read My Lips: No New Taxes»*, NBC News, 1988, https://www.youtube.com/watch?v=AdVSqSNHhVo; *Read my Lips* (History Channel), consultado el 14 de abril de 2021, https://www.history.com/topics/us-presidents/read-my-lips-video.

[1573] Richard Darman, *Who's in Control? Polar Politics and the Sensible Center*, Nueva York: Simon & Schuster, 1996, p. 193. Véase también John Robert Greene, *The Presidency of George H. W. Bush*, 2.ª ed., Lawrence: University of Kansas, 2015, p. 37.

[1574] Oficina Presupuestaria del Congreso, «Effects of the 1981 Tax Act», p. viii.

[1575] Steve Forbes, el editor de la revista *Forbes*, continúa defendiendo la idea de un impuesto plano, que no supone necesariamente un tipo fiscal global bajo, pero que en círculos republicanos casi siembre es así (Steve Forbes, «Is a Flat Tax the Stimulus Americans Need?», *Forbes*, 1 de octubre de 2020, https://www.forbes.com/sites/steveforbes/2020/10/01/is-a-flat-tax-the-stimulus-americans-need/).

[1576] Para el efecto de los recortes fiscales sobre los ingresos federales, véase «Tablas históricas», Oficina de Gestión y Presupuesto de la Casa Blanca, consultado el 14 de abril de 2021, https://www.whitehouse.gov/omb/historical-tables/.

[1577] Jim Tankersley, «Trump to Give Arthur Laffer, Tax-Cut Champion, the Presidential Medal of Freedom», 31 de mayo de 2019, https://www.nytimes.com/2019/05/31/business/trump-arthur-laffer-medal-of-freedom.html.

[1578] Kathleen Day, *Broken Bargain: Bankers, Bailouts, and the Struggle to Tame Wall Street*, New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2019, p. 141.

[1579] Corporación Federal de Garantía de Depósitos (FDIC, Federal Deposit Insurance Corporation), en *History of the Eighties: Lessons for the Future*, vol. I, *An Examination of the Banking Crises of the 1980s and Early 1990s*, Washington D. C.: FDIC, 1997, p. 168,

consultado el 14 de julio de 2021, https://www.fdic.gov/resources/publications/history-eighties/volume-1/index.html.

[1580] Day, *Broken Bargain*, p. 143.

[1581] FDIC, *History of the Eighties*, vol. I, pp. 173-174.

[1582] Gillian Garcia, «Financial Deregulation; Historical Perspective and Impact of the Garn-St. Germain Depository Institutions Act of 1982, Staff Study 83-2», *Working Papers*, Federal Reserve Bank of Chicago, marzo de 1983, consultado el 14 de julio de 2021, https://fraser.stlouisfed.org/title/working-papers-federal-reserve-bank-chicago-5285/financial-deregulation-574908, pp. 10-12.

[1583] *Ibid.*

[1584] FDIC, *History of the Eighties*, vol. I, pp. 176-177.

[1585] Ronald Reagan, «Proclamations, Messages & Executive Orders, March 24, 1981», Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, consultado el 14 de julio de 2021, https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/32481a.

[1586] US Congress, Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, *Final Oversight Hearings on the Savings and Loan Industry in the 100th Congress: Hearings Before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, United States Senate, One Hundredth Congress, Second Session… August 2 and 3, 1988*, Washington D. C.: US Government Printing Office, 1989, p. 310.

[1587] Norman Strunk y Fred Case, *Where Deregulation Went Wrong: A Look at the Causes Behind Savings and Loan Failures in the 1980s*, Washington D. C.: United States League of Savings Institutions, 1988, p. 141.

[1588] FDIC, *History of the Eighties*, vol. I, p. 180.

[1589] *Ibid.*, p. 185.

[1590] Day, *Broken Bargain*, p. 122.

[1591] *Ibid.*, p. 21.

[1592] *Ibid.*, p. 26.

[1593] Oficina General de Cuentas de Estados Unidos (GAO), «The Treasury/Federal Home Loan Bank Board Plan for FSLIC Recapitalization», GAO/GGD-87-46BR, Washington D. C.: US General Accounting Office, 3 de marzo de 1987, https://www.gao.gov/products/ggd-87-46br.

[1594] Martin Lowy, *High Rollers: Inside the Savings and Loan Debacle*, 1.ª ed., Nueva York: Praeger, 1991, pp. 186-187.

[1595] Resumido del Comité sobre Banca, Finanzas y Asuntos Urbanos de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, «Federal Savings and Loan Insurance Corporation Recapitalization Act of 1987», Washington D. C.: House of Representatives, pp. 475-522.

[1596] Lowy, *High Rollers*, p. 179.

[1597] Kitty Calavita, Henry N. Pontell y Robert M. Tillman, *Big Money Crime: Fraud and Politics in the Savings and Loan Crisis*, Berkeley: University of California Press, 1997.

[1598] Nathaniel C. Nash, «Showdown Time for the Bank Board's Danny Wall», *New*

York Times, 9 de julio de 1989, https://www.nytimes.com/1989/07/09/business/showdown-time-for-danny-wall.html.

[1599] *Ibid.*

[1600] Will Kenton, «Savings and Loan Crisis—S&L Crisis Definition», Investopedia, 16 de mayo de 2019, https://www.investopedia.com/terms/s/sl-crisis.asp; y «Garn-St. Germain Depository Institutions Act», Investopedia, 9 de noviembre de 2021, https://www.investopedia.com/terms/g/garn-st-germain-depository-institutions-act.asp.

[1601] Resumido de Lowy, *High Rollers*, pp. 222-226.

[1602] Timothy Curry y Lynn Shibut, «The Cost of the Savings and Loan Crisis: Truth and Consequences», *FDIC Banking Review*, 13, n.º 2, 2000, pp. 26-45.

[1603] Jack, «Fun and Facts», p. 508.

[1604] Alane Moysich, «The Savings and Loan Crisis and Its Relationship to Banking», en FDIC, *History of the Eighties*, vol. I, p. 187.

[1605] Lowy, *High Rollers*, p. 245; véase también el debate del capítulo 9.

[1606] Siglas de Grand Old Party («Viejo Gran Partido»), una forma tradicional de referirse al Partido Republicano de Estados Unidos. (*N. del T.*).

[1607] Monica Rico, *Nature's Noblemen: Transatlantic Masculinities and the NineteenthCentury American West*, New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2013; y Polly Welts Kaufman, *National Parks and the Woman's Voice: A History*, ed. actualizada, Albuquerque: University of New Mexico Press, 2006. Véase también Isaac Kantor, «Ethnic Cleansing and America's Creation of National Parks», *Public Land and Resources Law Review*, 28, 2007, pp. 42-64.

[1608] Timothy Egan, *The Big Burn: Teddy Roosevelt and the Fire That Saved America*, reimpresión, Boston: Mariner Books, 2010.

[1609] La Ley de Agua Limpia fue aprobada pese al veto de Nixon. Véase Ellen Simon, «The Bipartisan Beginnings of the Clean Water Act», *Waterkeeper*, 30 de enero de 2019, https://waterkeeper.org/news/bipartisan-beginnings-of-clean-water-act/.

[1610] La creó a partir de una reorganización administrativa. Véase Layzer, *Open for Business*, p. 34.

[1611] Krystal L. Tribbett, «Reclaiming Air, Redefining Democracy: A History of the Regional Clean Air Incentives Market, Environmental Justice, and Risk, 1960-Present» (tesis doctoral), University of California San Diego, 2014.

[1612] Layzer, *Open for Business*, pp. 37-41.

[1613] *Ibid.*, p. 41.

[1614] *Ibid.,* cap. 3; las objeciones de Train a los cambios en la Ley de Aire Limpio se discuten en p. 41.

[1615] *Ibid.*, p. 84.

[1616] Charles Wolf Jr., «A Theory of "Non-Market Failure": Framework for Implementation Analysis», Santa Monica, California: RAND Corporation, enero de 1978, p. 4, https://www.rand.org/pubs/papers/P6034.html. Reconoce cuatro categorías:

externalidades y bienes públicos; casos de ingresos crecientes con costes marginales decrecientes, lo que lleva a resultados ineficientes y, por tanto, tiende hacia el monopolio; imperfecciones del mercado (¡una categoría potencialmente muy amplia!); y desigualdad distributiva, aunque señala que «la mayoría de los economistas excluyen los efectos distributivos del fallo del mercado definido estrictamente». *Ibid.*, p. 8.

[1617] *Ibid.*, p. 4. La cita está en la primera nota a pie del texto; esencialmente resume el problema. Wolf presumiblemente lo pone en nota a pie de página porque no estaba de acuerdo con la respuesta de Sidgwick.

[1618] *Ibid.*, p. 10. Aquí Wolf está citando a Smith, pero sin citarlo, presumiblemente porque estas frases de Smith son tan conocidas por los economistas que no es necesario atribuírselas.

[1619] Wolf tenía cierta razón en lo referido a la escasa dedicación de las instituciones públicas a realizar un seguimiento de los efectos de las políticas. Uno de nosotros analizó en una ocasión esta cuestión con respecto a la modelización medioambiental. Un ejemplo que apoyaría el argumento de Wolf: el Cuerpo de Ingenieros del Ejército evaluaba el éxito de los proyectos de reacondicionar una playa por la cantidad apropiada de arena depositada en la playa en cuestión en la fecha prevista y al precio previsto. Si la arena se quedaba o no en la playa, era una cuestión distinta, y a menudo no se quedaba. Véase Naomi Oreskes y Kenneth Belitz, «Philosophical Issues in Model Assessment», *Model Validation: Perspectives in Hydrological Science*, ed. de M. G. Anderson y P. D. Bates, Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley, 2001, pp. 23-41.

[1620] Wolf, «A Theory of "Non-Market Failure"», p. 45 (las cursivas son nuestras).

[1621] *Ibid.*, p. 50. De hecho, hay estudios que han mostrado menores costes y mayores beneficios que los previstos. Véase Imad A. Moosa y Vikash Ramiah, *The Costs and Benefits of Environmental Regulation,* Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 2014.

[1622] *Ibid.*, p. 38. Para un debate más extenso, véase Brian Dollery, «Perspectives on Wolf's Theory of Nonmarket Failure», *University of New England Working Papers in Economics*, n.º 11, julio de 1994, pp. 1-17.

[1623] Julian L. Simon, *The Resourceful Earth: A Response to Global 2000*, ed. de Herman Kahn, Nueva York: Blackwell, 1984.

[1624] *Ibid.*

[1625] *Ibid.*, pp. 78 y 84-85.

[1626] *Ibid.*, pp. 87, 94.

[1627] *Ibid.*, p. 94.

[1628] *Ibid.*, p. 372. Desde 1984, Gallup había hecho la siguiente pregunta: «¿Con cuál de estas afirmaciones sobre el medio ambiente y la economía está usted más de acuerdo? Se debería dar prioridad a la protección del medio ambiente, incluso aunque esto ponga en riesgo el crecimiento económico, o se debería dar prioridad al crecimiento, incluso si eso llevase a ciertos daños al medio ambiente». Entre 1974 y 2000, de manera sistemática más del 60 por ciento escogieron la primera. Priorizar las cuestiones

medioambientales cayó significativamente en la década del 2000, alcanzando un nadir del 38 por ciento en 2010, pero a partir de ahí comenzó a crecer de nuevo y en 2019 volvía a ser de un 65 por ciento. En 2022, las cifras eran 53 frente a 42 a favor del medio ambiente. Sin embargo, durante este tiempo, el porcentaje que había dado prioridad a la economía nunca pasó del 53 por ciento. Por tanto, en el peor de los casos, los estadounidenses han estado divididos en torno a esta cuestión en el último medio siglo, pero durante la mayor parte del tiempo han priorizado el medio ambiente sobre la economía; véase https://news.gallup.com/poll/1615/environment.aspx. Dicho eso, la cuestión es problemática, porque muchos estudios muestran ahora que la protección medioambiental tiende, en general, a ser buena para la economía en su conjunto, incluso si perjudica a industrias individuales. Véase Steve Cohen, «Economic Growth and Environmental Sustainability», *State of the Planet* (blog), 27 de enero de 2020, https://news.climate.columbia.edu/2020/01/27/economic-growth-environmental-sustainability/.

[1629] Gallup, «Environment».

[1630] Layzer, *Open for Business*, p. 101. Sobre los recortes presupuestarios, véase p. 104. Reagan intentó neutralizar completamente el CEQ, que, bajo su mandato, dejó de existir a todos los efectos.

[1631] «About Us», Mountain States Legal Foundation, consultado el 22 de abril de 2022, https://mslegal.org/.

[1632] Cannon, *President Reagan*, p. 469.

[1633] Bill Prochnau, «The Watt Controversy», *Washington Post*, 30 de junio de 1981, https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1981/06/30/the-watt-controversy/d591699b-3bc2-46d2-9059-fb5d2513c3da/.

[1634] *Ibid.*

[1635] *Ibid.*

[1636] *Ibid.*

[1637] Douglas Martin, «Ann Gorsuch Burford, 62, Reagan E.P.A. Chief, Dies», *New York Times*, 22 de julio de 2004, https://www.nytimes.com/2004/07/22/us/annegorsuch-burford-62-reagan-epa-chief-dies.html.

[1638] Layzer, *Open for Business*, pp. 23-26. Como juez, el fiscal general Merrick Garland era conocido por su defensa de la discrecionalidad de la agencia. Véanse James B. Stewart, «On Business Issues, Republicans Might Want a Justice Garland», *New York Times*, 24 de marzo de 2016, https://www.nytimes.com/2016/03/25/business/on-business-issues-republicans-might-want-a-justice-garland.html; y Hannah Berlitz, «The Supreme Court Vacancy and Labor: Merrick Garland», *OnLabor* (blog), 23 de febrero de 2016, https://onlabor.org/the-supreme-court-vacancy-and-labormerrick-garland-2/.

[1639] Layzer, *Open for Business*, p. 95.

[1640] Citado en *ibid.*, p. xi. Véase también Alex John Boynton, «Confronting the Environmental Crisis: Anti-Environmentalism and the Transformation of Conservative

Thought in the 1970s» (tesis doctoral), Universidad de Kansas, 2015. Gorsuch defendía un marco de derechos estatales que entregase la aplicación de la norma a los estados, a pesar del hecho de que la mayoría de los mismos tenían una financiación y una infraestructura inadecuadas para ello y de que la EPA había sido creada en parte porque se pensaba que se requerían estándares federales en el control de la polución.

[1641] Layzer, *Open for Business*, p. 95.

[1642] *Ibid.*

[1643] *Ibid.*, p. 96.

[1644] Phillip J. Cooper, *The War Against Regulation: From Jimmy Carter to George W. Bush*, Lawrence: University Press of Kansas, 2009.

[1645] J. Hoberman, *Make My Day: Movie Culture in the Age of Reagan*, Nueva York: New Press, 2019, p. 204.

[1646] Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

[1647] Naomi Klein, *This Changes Everything: Capitalism vs. The Climate*, Nueva York: Simon & Schuster, 2014 [trad. cast.: *Esto lo cambia todo*, Paidós Ibérica, 2015].

[1648] Joanne Omang, «Reagan Criticizes Clean Air Laws and EPA as Obstacles to Growth», *Washington Post*, 9 de octubre de 1980, https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1980/10/09/reagan-criticizes-clean-air-laws-and-epa-as-obstacles-to-growth/abed4cf4-b16e-47e9-8e35-5f7e67c49fb6/.

[1649] Alex Park, «Surprise! This GOP Senator's Theory about Volcanoes and Climate Change Is Totally Wrong», *Grist*, 7 de noviembre de 2014, consultado el 16 de julio de 2021, https://grist.org/politics/surprise-this-gop-senators-theory-about-volcanoes-and-climate-change-is-totally-wrong/. Los volcanes contribuyen a efectos climáticos transitorios, pero normalmente de enfriamiento; Murkowski estaba culpando a los volcanes del calentamiento global.

[1650] Tim Radford, «Do Trees Pollute the Atmosphere?», *Guardian*, 13 de mayo de 2004, https://www.theguardian.com/science/2004/may/13/thisweekssciencequestions3.

[1651] Naomi Oreskes y Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury, 2011, cap. 3 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez].

[1652] Ronald Reagan, «Radio Address to the Nation on Oil Prices», 19 de abril de 1986, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/radio-address-nation-oil-prices.

[1653] Memorándum, 12 de septiembre de 1984, de Christopher Hicks, Departamento del Tesoro, a Robert M. Kimmett NSC y Ben Elliott, guionista de discursos, carpeta Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (Elliott/White) (6), caja 178, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065. Véase también «A Domestic Approach to the World Economy, International Economic Policy Under the Reagan

Administration, de Henry T. Nau, George Washington University», carpeta Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 25 de septiembre de 1984 (7), caja 178, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1654] Carpeta «Reunión conjunta del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial» [1 de 6], 30 de septiembre de 1986, (Judge, White), Los borradores se suceden entre esa versión y otra en la que añade «en este caso la libertad económica». Caja 295, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1655] Ronald Reagan, «Radio Address to the Nation on Volunteerism and the Supreme Court Nomination of Robert H. Bork», 3 de octubre de 1987, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/radio-address-the-nation-voluntarism-and-thesupreme-court-nomination-robert-h-bork.

[1656] Ronald Reagan, «Remarks at the Annual Republican Congressional Fundraising Dinner», 11 de mayo de 1988, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/remarks-annual-republican-congressional-fundraising-dinner-0.

[1657] «Borrador de discurso, 21 de septiembre de 1984, con cambios de KW», carpeta Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (Elliott/White), 25 de septiembre de 1984 (7), caja 178, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065. No está claro quién era KW. Hay dos ayudantes de esa época cuyo apellido comienza por W, Faith Whittlesey y Richard Wirthlin: Sam Roberts, «Faith Whittlesey, Conservative Voice and Reagan Aide, Dies at 79», *New York Times*, 24 de mayo de 2018, https://www.nytimes.com/2018/05/24/obituaries/faith-whittlesey-conservative-voice-and-reagan-aide-dies-at-79.html; Adam Clymer, «Richard Wirthlin, Pollster Who Advised Reagan, Dies at 80», *New York Times*, 18 de marzo de 2011, https://www.nytimes.com/2011/03/18/us/politics/18wirthlin.html. Dados los otros materiales en esta carpeta, especialmente las listas de distribución, parece más probable que la K fuese una R con la parte superior cortada y que se tratase de Wirthlin. La letra de Reagan es reconocible, así que es seguro que fue RR quien volvió a poner el «cliché». Para la línea sobre la tesis de la indivisibilidad y el comentario «El presidente lo ha usado antes, lo quiere en el discurso», véase carpeta Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (Elliott/White), 25 de septiembre de 1984 (7), carpeta 2 de 7, caja 178, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065. La línea acerca de la prosperidad fue reutilizada muchas veces.

[1658] Carpeta OAS Caribbean Basin Initiative Coalition Celebration, 21 de julio de 1982 (Elliott), caja 46, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1659] Carpeta Discurso Reunión Anual del Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (Elliott), 19 de septiembre de 1981, caja 17, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065. Curiosamente, el escritor principal de este discurso era Bently T. Elliott, que previamente había trabajado para la Cámara de Comercio.

[1660] Carpeta 09/29/1987, Reunión Conjunta del Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (10 de 10), caja 343, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley,

CA 93065.

[1661] Hobart Rowan, «Stress Free Enterprise, Reagan Tells Poor Lands», *The Washington Post*, 30 de septiembre de 1981, https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1981/09/30/stress-free-enterprise-reagan-tells-poor-lands/d4b692a1-70c0-43e09d0d-c70beb8d55f7/.

[1662] Robert L. Ayres, «Clausen and the Poor», *New York Times*, 1 de julio de 1981, sección Opinión, https://www.nytimes.com/1981/07/01/opinion/clausen-and-the-poor.html. Un recorte de este artículo se encuentra en la carpeta Discurso Banco Mundial 9/29/81, caja 22, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1663] Carpeta Discurso Banco Mundial 9/29/81, caja 22, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1664] «Reagan Touts Capitalism to IMF», *The Christian Science Monitor*, 30 de septiembre de 1981, https://www.csmonitor.com/1981/0930/093019.html.

[1665] Carpeta Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (Eliott/White), 25 de septiembre de 1984 (1 de 7), Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1666] Carpeta 09/29/1987, Reunión Conjunta del Banco Mundial/FMI (10 de 10), caja 343, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1667] Para una crítica contemporánea, véase TNI, «The Chicago Boys in Chile: Economic Freedom's Awful Toll», consultado el 2 de agosto de 2021, https://www.thenation.com/article/archive/the-chicago-boys-in-chile-economic-freedoms-awfultoll/. Para una perspectiva histórica, véase «Hayek in Chile», cap. 23 en Grégoire Chamayou, *The Ungovernable Society*, Cambridge: Polity Press, 2021.

[1668] Ronald Reagan, «Radio Address to the Nation on the President's Trip to Indonesia and Japan», 12 de noviembre de 1983, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/radio-address-nation-presidents-trip-indonesia-and-japan. El proteccionismo era un territorio complicado para la administración, porque, aunque muchos conservadores se oponían a él, algunos fabricantes lo apoyaban. Cuando se estaba preparando un discurso ante la NAM en 1986, un memorándum señaló: «Estamos realizando un esfuerzo para acercar a esta organización [NAM] al W. H. Ha colaborado Sandy Trowbridge». Trowbridge era el presidente de la NAM y antiguo secretario de Comercio (con Lyndon Johnson). Pero otro memorándum señaló que la NAM «está con nosotros en lo referente al comercio, pero no en el tema de la reforma fiscal (los industriales no quieren perder exenciones), y sí está con nosotros en el presupuesto». Presumiblemente, la NAM no estaba enteramente con el presidente en cuanto a la eliminación de la protección a la industria estadounidense. Carpeta 05/29/1986, Discurso Asociación Nacional de Fabricantes (6 de 6), caja 267, Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, Simi Valley, CA 93065.

[1669] Peter Pahm, «What Is South Korea's Secret Weapon?», *Forbes*, 31 de mayo de 2018, https://www.forbes.com/sites/peterpham/2018/05/31/what-is-south-koreas-

secret-weapon/; y Carlos Tejada, «Money, Power, Family: Inside South Korea's Chaebol», *New York Times*, 17 de febrero de 2017, https://www.nytimes.com/2017/02/17/business/south-korea-chaebol-samsung.html.

[1670] Ronald Reagan, «Radio Address to the Nation Taxes, Tuition Tax Credit, and Interest Rates», 24 de abril de 1982, https://www.presidency.ucsb.edu/documents/radio-address-the-nation-taxes-the-tuition-tax-credit-and-interest-rates.

[1671] Por ejemplo, véase Ronald Reagan, «Radio Address to the Nation on United States-Soviet Relations», 29 de septiembre de 1984, https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/92984a.

[1672] Ronald Reagan, «Remarks to Brokers and Staff of the New York Stock Exchange in New York», Nueva York, 28 de marzo de 1985, https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/32885a. En un caso, era el propio crecimiento económico el que estaba «casi muerto» por culpa de «un gobierno que ha puesto demasiados impuestos y gastado aún más de lo que saca de los impuestos». Ronald Reagan, «Address to the Nation on the Federal Budget and Deficit Reduction», 24 de abril de 1985, https://www.reaganlibrary.gov/research/speeches/42485b.

[1673] Ronald Reagan, «Remarks on Signing the Intermediate-Range Nuclear Forces Treaty», 8 de diciembre de 1987, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/remarks-signing-intermediate-range-nuclear-forces-treaty. Es mejor en ruso: «Dovorey no provorey».

[1674] Un breve debate sobre esta oleada de absorciones en el sector industrial aparece en Jennifer Delton, *The Industrialists: How the National Association of Manufacturers Shaped American Capitalism,* Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2020, cap. 11.

[1675] «Gordon Gekko: Address to Teldar Paper Stockholders», American Rhetoric: Movie Speeches, consultado el 15 de julio de 2021, https://www.americanrhetoric.com/MovieSpeeches/moviespeechwallstreet.html.

[1676] Citado en J. Hoberman, *Make My Day*, p. 309.

[1677] Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century,* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2017, p. 32 [trad. cast.: *El capital en el siglo xxi*, FCE, 2018].

[1678] Christopher Ingraham, «The Richest 1 Percent Now Owns More of the Country's Wealth than at Any Time in the Past 50 Years», *Washington Post*, 6 de diciembre de 2017, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/12/06/the-richest1-percent-now-owns-more-of-the-countrys-wealth-than-at-any-time-in-the-past-50-years/.

[1679] Benjamin I. Page, Larry M. Bartels y Jason Seawright, «Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans», *Perspectives on Politics,* 11, n.º 1, marzo de 2013, pp. 51-73.

[1680] Milton Friedman, citado en Justin Fox, *The Myth of the Rational Market: A History of Risk, Reward and Delusion on Wall Street*, Nueva York: Harper Business, 2009, pp. 159-160.

[1681] Justin Fox, *Myth of the Rational Market*, cap. 9.

[1682] Timothy Aeppel y Alwyn Scott, «"Neutron Jack" Welch, Who Led GE's Rapid Expansion, Dies at 84», Reuters, 2 de marzo de 2020, consultado el 15 de julio de 2021, https://www.reuters.com/article/us-people-jackwelch-idUSKBN20P20T; Steve Lohr, «Jack Welch, G.E. Chief Who Became a Business Superstar, Dies at 84», *New York Times*, 2 de marzo de 2020, consultado el 15 de julio de 2021, https://www.nytimes.com/2020/03/02/business/jack-welch-died.html.

14

Apoteosis

Si Jimmy Carter comenzó la revolución de Reagan, Bill Clinton la completó. Tanto Carter como Reagan se esforzaron por desregular una gran parte de la economía estadounidense, pero Clinton, en cierto sentido, fue más lejos, con unas desregulaciones radicales de las telecomunicaciones y los mercados financieros. En 1996, declaró que «la era del gran gobierno ha terminado».[1683]

La llegada de Clinton al poder —y su adopción de la desregulación— puede en parte retrotraerse a las elecciones de mitad de mandato de 1978, en las cuales tanto los demócratas como los republicanos moderados sufrieron pérdidas sustanciales. La revista *Newsweek* declaró que había emergido una nueva política, en la cual «los demócratas hablan como republicanos para sobrevivir»,[1684] pregonando una «agenda para la nación que ya no es partidista, con un consenso acerca de la inflación como objetivo principal y del Gobierno que pone impuestos y gasta como el villano principal». El senador republicano liberal Charles Percy de Illinois lo resumió cuando dijo: «Ya no queremos sobrerregulación».[1685]

La idea de que un programa político que demonizaba al Gobierno no era partidista era absurda; la Norteamérica corporativa, en su gran mayoría alineada con el Partido Republicano, había estado vilipendiando al Gobierno desde el New Deal. Igualmente equivocado era dar por sentado el consenso en considerar la sobrerregulación como la mala de la película. Las encuestas de opinión no revelaban a finales de la década de 1970 ningún aumento del conservadurismo antigubernamental entre unos votantes, que, en gran medida, seguían apoyando

la Seguridad Social, Medicare, la protección del medio ambiente y los derechos civiles.[1686] Lo que *sí* que era cierto es que después de que Jimmy Carter perdiese la reelección en 1980, algunos demócratas comenzaron a pensar acerca de cómo debía responder su partido.

Entre 1968 y 1980, solo un demócrata había conseguido la presidencia, y era centrista. Los candidatos sólidamente liberales Hubert Humphrey y George McGovern habían sido derrotados. McGovern con un resultado aplastante. No resultaba poco razonable pensar que el partido necesitaba reconsiderar su estrategia. En 1980, un grupo en el que estaban el senador por Tennessee Al Gore, el senador por Colorado Tim Wirth, el representante por Misuri Richard Gephardt y otros provenientes de lo que ahora denominaríamos «estados en disputa» (en los que no hay una mayoría claramente demócrata ni republicana) crearon el Grupo de Estudios Demócrata para abordar esta cuestión.[1687] Este grupo evolucionaría hasta formar el autodenominado «Consejo de Liderazgo Demócrata» (DLC, Democratic Leadership Council). Recordando ese período, Wirth afirma que el objetivo del DLC no era moverse hacia el centro, *per se*, sino encontrar políticas que hicieran «crecer la economía», como diría en breve Clinton. En lugar de centrarse en la redistribución, sería mejor hacer crecer la tarta para que todo el mundo tuviese una porción mayor. No cabe duda de que Alfred Kahn habría estado de acuerdo.

Estos demócratas consideraron una variedad de enfoques para estimular el crecimiento económico, incluyendo el acceso a la educación, la inversión en investigación y desarrollo, y la reeducación de los trabajadores. Pero el drama del momento estaba en otro sitio. Wirth recordaba a Alfred Kahn «ondeando la bandera de la desregulación» en sus coloridos y convincentes testimonios ante el Congreso, contando a sus audiencias que la economía estaba siendo maniatada por «un montón de viejas normas», especialmente en el campo de las telecomunicaciones.[1688] Mientras tanto, los demócratas perderían otra vez en 1984 y 1988, cuando otros dos candidatos sólidamente liberales —Walter Mondale y Michael Dukakis— fueron derrotados. Para muchos demócratas, viejos o nuevos, parecía obvio que el partido necesitaba moverse a la derecha. Dado que la derecha había definido su territorio como promercado —y Kahn (un demócrata) había defendido esa postura—, muchos demócratas adoptaron la desregulación como un marco para estimular el crecimiento económico. Cuando en 1992, finalmente, hubo de nuevo un demócrata en la avenida Pensilvania, era un «nuevo demócrata», que defendería un conjunto de principios favorables al mercado que acabarían siendo vistos como neoliberales.

Se decía que Margaret Thatcher llevaba «a Hayek en su bolso», pero las ideas

de este en Estados Unidos solo las conocían unos cuantos intelectuales conservadores.[1689] Para entonces, Ludwig von Mises era un personaje prácticamente olvidado, excepto quizá entre los historiadores de la economía. No obstante, el «neoliberalismo» —en gran medida divorciado de sus raíces en Mont Pèlerin— se había convertido en el término que definía todo un conjunto de políticas promercado, especialmente las referidas al comercio internacional. Bill Clinton (y en el Reino Unido con el líder laborista Tony Blair), estas ideas se convirtieron en el credo dominante.

Clinton era, en muchos aspectos, un neoliberal. No adoptaba la tesis de la indivisibilidad. No pensaba que la intervención del gobierno en el mercado nos conduciría a una pendiente resbaladiza hacia el socialismo. Y su declaración en 1996 de que la «era del gran gobierno» había terminado no era cierta. Clinton gobernó desde el centroizquierda, defendiendo la Seguridad Social y Medicare. Su administración había provocado un gran conflicto cuando intentó crear un seguro nacional de salud, y su vicepresidente, Al Gore, era el mayor defensor del medio ambiente que había visto la Casa Blanca desde Theodore Roosevelt. En 1999, a medida que se ponía el sol en la presidencia de Clinton, el libertario Instituto Independiente lamentaría que el gran gobierno seguía «firmemente en pie».[1690]

Por otro lado, con Clinton el gasto federal cayó a alrededor del 18 por ciento del PIB, su nivel más bajo desde la administración Eisenhower, y Clinton (a diferencia de Reagan) lograría equilibrar el presupuesto federal.[1691] Es más, el tenor de los tiempos había cambiado, tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo. La Unión Soviética había colapsado a finales de 1991, el Reino Unido con Thatcher (entre 1979 y 1990) había privatizado muchas empresas públicas, y más que unos pocos economistas habían concluido que un alto gasto público en relación con el PIB —especialmente en las socialdemocracias europeas— había contribuido a la inflación destructivamente alta de las décadas de 1970 y 1980.[1692] Incluso en la República Popular China, la liberalización económica ganaba terreno. Todo ello dio un gran impulso a la imagen global del capitalismo.

Los intelectuales —especialmente, pero no solo, los conservadores— anunciaron el triunfo, uno de la mano de la otra, del capitalismo desregulado y la democracia liberal. El más famoso de ellos sería Francis Fukuyama, con su teoría de que la caída de la Unión Soviética marcó no meramente el fin de la Guerra Fría, sino el fin de la *historia*: el capitalismo de mercado y la democracia liberal habían triunfado para siempre (después del 11 de septiembre, George Will diría, secamente, que «la historia ha vuelto de sus vacaciones»).[1693]

Clinton reconoció cuál era el signo de los tiempos, y se aprovechó de ello.

Compitió con los republicanos en sus propios términos, cumpliendo su promesa de «reinventar el gobierno», en las dos vertientes de la misma: desregulación del mercado y liberalización del comercio. Esto no fue en absoluto completamente malo: la liberalización del comercio en las décadas de 1990 y 2000 ayudaría a crear una gran clase media emergente en muchas partes del mundo, especialmente Asia. Hubo (y sigue habiendo) beneficios globales sustanciales derivados de la liberalización del comercio. Pero también se produjeron daños considerables, particularmente a los trabajadores y al medio ambiente. Y como les ocurrió tanto a Jimmy Carter como a Ronald Reagan, la desregulación del mercado no funcionó tal como pretendía Clinton. Al revés, en las telecomunicaciones terminó disminuyendo la competencia y en los mercados financieros pondría los cimientos del peor colapso económico desde la Gran Depresión.

La desregulación de las telecomunicaciones ya estaba en marcha cuando Bill Clinton llegó al poder. La Ley de Política sobre las Comunicaciones por Cable de 1984 desregulaba la industria de la televisión por cable, y en 1987 la doctrina del trato justo fue abolida, lo que eliminaba el requisito de que las cadenas autorizadas proporcionasen una cobertura equilibrada de los asuntos públicos.[1694] Antes de 1984, el cable estaba regulado a nivel estatal, y, a menudo, local. Las tarifas se establecían mediante negociaciones con los pueblos y ciudades que recibían la cobertura. La Ley de Política sobre las Comunicaciones por Cable prevalecía sobre las leyes locales y estatales, y delegaba la regulación en la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC). Al mismo tiempo, la ley establecía un límite a la regulación de la industria que podía realizar la FCC.[1695]

En unos pocos años quedó claro que la desregulación no estaba funcionando como habían esperado sus defensores. El esperado incremento de la competencia no se había producido, mientras que los municipios habían perdido su capacidad de regular unas tarifas que se estaban poniendo por las nubes.[1696] En 1992, una coalición de grupos de consumidores, defensores del interés público e incluso algunas compañías del cable presionaron para que se aprobara la Ley de Competencia y Protección de los Consumidores de la Televisión por Cable (aprobada superando el veto de George H. W. Bush), que intentaba proteger a los consumidores a través de regulaciones de tarifas y de la creación de un «nivel básico» de canales locales y educativos que tenían que ofrecer los proveedores con una tarifa relativamente baja —lo que pasó a conocerse como el «cable básico»—.[1697] Pero incluso esta ley confirmaría la primacía del enfoque de mercado, que fue reforzado aún más con la Ley de Telecomunicaciones de 1996.

La ley de 1996 fue una reforma en profundidad —la primera desde la década de 1930— diseñada para proporcionar un marco para una nueva era tecnológica, que ahora incluía no solo la televisión por cable, sino también los teléfonos móviles e internet. El objetivo era mejorar el servicio y reducir los precios fomentando la competencia, «para dejar que cualquiera entre en cualquier negocio de telecomunicación, para dejar que cualquier negocio de telecomunicación compita en cualquier mercado contra cualquier otro». La FCC jugaría su papel «creando normas de justicia para esta nueva era de competencia».[1698] Dado el cambio tecnológico, era obvio que había que repensar el marco existente, y la ley resultaría enormemente popular: sería aprobada en la Cámara con 414 votos a favor contra 6 en el Senado por 91 contra 5. Entre los pocos que se opusieron estaban el senador John McCain y el entonces representante Bernie Sanders.

La nueva ley prometía muchas cosas. «Promovería la competencia y reduciría la regulación para garantizar menores precios y servicios de mejor calidad […] y fomentaría el rápido desarrollo de nuevas telecomunicaciones».[1699] Entre sus provisiones estaban las siguientes: obligar a los «portadores establecidos locales» —las compañías telefónicas locales existentes— a permitir que otras compañías se conectasen a sus redes; permitir a las compañías Bell locales en funcionamiento (las «Baby Bells» que habían sido creadas por la partición de AT&T) competir en los mercados a larga distancia; eliminar el límite sobre la propiedad de emisoras de radio y facilitar las restricciones a la propiedad de otros medios de comunicación; y proporcionar acceso universal a internet (aunque sin estipular cómo).[1700] Al igual que la Ley de 1984, estableció la preeminencia de la FCC frente a las regulaciones estatal y local, pero también permitió la regulación del contenido obsceno.

Clinton anunció que la ley no solo proporcionaba «la llave para abrir nuevos mercados y nuevas oportunidades», sino que también inauguraba el siguiente episodio de la modernidad tecnológica. «Ayudará a conectar a cada aula estadounidense a la superautopista de la información para el final de la década», al mismo tiempo que seguiría protegiendo a los «consumidores regulando por un tiempo los monopolios que quedan y proporcionando un mapa para la desregulación en el futuro».[1701] Muchos grupos de consumidores e incluso algunos economistas eran escépticos, porque la ley ofrecía pocos mecanismos para evitar la monopolización, pero la administración afirmaba que no había nada que temer.[1702] Clinton recordó a los escépticos sus demandas antimonopolio contra Microsoft, Intel y American Airlines, y les aseguró que estaba comprometido con la competencia; resistiría cualquier tendencia hacia el

monopolio.[1703]

Pero a la administración le iba a costar sacar adelante las demandas antimonopolio, enfrentada como estaba a unos jueces escépticos y a los miembros de la Comisión Federal de Comercio (FTC).[1704] La demanda contra American Airlines fue desestimada por el juez federal J. Thomas Marten —que había sido nombrado por Clinton— que decretó que la aerolínea había realizado una «competencia a puñetazos, abierta pero no descarada».[1705] El caso de Intel daba incluso menos motivos para la esperanza. En 1993, una investigación de la FTC sobre la compañía no encontró «ninguna prueba […] para sustentar cargos sobre comportamiento anticompetitivo».[1706] Quizá no habían investigado mucho, porque, después de más quejas por parte de más compañías, la FTC investigó de nuevo y en 1999 descubrió que Intel realmente había realizado actuaciones perjudiciales; se llegó a un acuerdo para que Intel dejase de realizarlas. Intel seguiría siendo investigada, también en Europa, en Corea y en el estado de Nueva York. En 2009, la compañía pagaría 1.250 millones de dólares a una compañía rival, Advanced Micro Devices, que había denunciado por primera vez las actividades de Intel en 1991.[1707]

El caso de Microsoft resultó el más inquietante de todos. En 1992, la FCC fue incapaz de decidir si Microsoft había hecho competencia desleal mediante la práctica del «empaquetado», proporcionando su sistema operativo a productores de ordenadores a precio de coste con la condición de que excluyesen cualquier otro sistema operativo. El Departamento de Justicia de Clinton se ocupó de ello, y emitió en 1995 un decreto que consentía tal práctica. En 1998, el Departamento de Justicia, junto con veinte abogados del estado, llevó a juicio a Microsoft, una vez más por la práctica del empaquetado, por exigir que los productores incluyesen el buscador de la compañía, Internet Explorer, con el sistema operativo.[1708] Microsoft perdió y el magistrado presidente ordenó su partición. Pero Microsoft apeló, y en 2001 el Gobierno y Microsoft llegaron a un acuerdo, dejando a la compañía intacta y con el control del entorno del sistema operativo. El caso de Microsoft ilustró lo difícil que era proteger a los consumidores de las prácticas anticompetitivas, en parte porque muchos jueces estaban influidos por los argumentos de la Escuela de Chicago, según los cuales el comportamiento monopolístico era al mismo tiempo raro y raramente malo.

En 1999, el Instituto Independiente publicó, como un anunció a toda página en el *New York Times* y el *Washington Post*, «Una carta abierta al presidente Clinton de 240 economistas sobre el proteccionismo antimonopolio», en la que sostenía que estos procesos no servían al interés público. Era el argumento de Robert Bork en todo su esplendor. No importaba si Microsoft era un monopolio:

«los consumidores de alta tecnología han disfrutado de unos precios más bajos, una mayor producción y una impresionante gama de nuevos productos e innovaciones […] muchas de las intervenciones propuestas debilitarán las empresas estadounidenses de éxito e impedirán que sean competitivas en el exterior».[1709] Los antiguos defensores del mercado libre y la competencia defendían ahora prácticas contrarias a la competencia. Los mercados, funcionasen como funcionasen, no podían hacer nada malo.

Pero los mercados *sí* hacían cosas malas. La desregulación de las aerolíneas tuvo resultados más bien ambiguos. Para la mayoría de los consumidores, el precio mejoró, pero el servicio empeoró. La desregulación de las telecomunicaciones fue aún peor. Con el desarrollo de las redes de móviles, la competencia resultaría efímera, porque la nueva estructura regulatoria permitía toda una panoplia de fusiones y adquisiciones. Los *informes de los consumidores* resumían la situación en 2013: «La Ley de Telecomunicaciones de 1996 no ha generado los beneficios para los consumidores que habían prometido los políticos, porque no se ha consolidado la competencia en la industria de las comunicaciones […] El problema fundamental es que las enormes compañías que dominan el teléfono y la televisión por cable prefieren las fusiones y adquisiciones a la competencia. Se han negado a abrir los mercados, dilatando la interconexión de los competidores, negándose a negociar de buena fe, litigando por cada recoveco y grieta que permite la ley, y evitando la competencia de igual a igual como la peste […]. *La solución es insistir en la competencia efectiva —desmonopolización— antes de llevar a cabo la desregulación*».[1710] Hasta los economistas estaban de acuerdo en que la desregulación de las telecomunicaciones no había cumplido con las expectativas. Nicholas Economides, de la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York, afirmaba claramente que «después de más de tres años desde la aprobación de la ley, hay pocas entradas y poca competencia en los mercados de intercambio locales […] [y en lugar de ello] se ha producido una oleada de fusiones».[1711]

Los conservadores habían insistido desde hacía mucho tiempo en que lo que querían en el mundo de los negocios era competencia, pero la experiencia de las telecomunicaciones y las aerolíneas ponía eso en entredicho. Lo que el Estados Unidos corporativo quería era controlar sus prácticas de negocios con pocas constricciones por parte del Gobierno federal, y si fuese posible, controlar también sus mercados. Los defensores de los consumidores no estaban abogando por la planificación centralizada —querían una competencia genuina—, pero no fueron apoyados por los centros de pensamiento financiados por las corporaciones. Y Economides no estaba completamente en lo cierto: en las

telecomunicaciones habían entrado nuevos actores, pero la mayoría de los recién llegados habían sido rápidamente adquiridos, creando compañías gigantescas.

La Ley de Telecomunicaciones también se equivocó en su apreciación de lo que traería la tecnología futura. Internet se volvería esencial en nuestras vidas, y, en principio, cualquier negocio podía encontrar su lugar *online*; internet no era un monopolio «natural». Y, sin embargo, sería rápidamente monopolizado por dos compañías: Google y Microsoft.[1712] Lo mismo pasaría con las redes sociales, a medida que Facebook —fundada en 2004— se hacía con el mundo que había ayudado a crear.[1713] La tendencia hacia la monopolización —reconocida un siglo antes por la Ley Sherman Antimonopolio— no había desaparecido. Por el contrario, hacia 2020 se había vuelto rutinario afirmar que el monopolio estaba en el «ADN» de la industria tecnológica.[1714] En cuanto a la promesa de una superautopista de internet, en el siglo XXI Estados Unidos tiene una banda ancha que está entre las más caras y más lentas de cualquier país rico.[1715]

A los conservadores les gusta recordar a los liberales que las regulaciones —incluso cuando son bienintencionadas— pueden tener consecuencias negativas indeseadas. La desregulación de las telecomunicaciones demostraría que lo contrario también era cierto. Los objetivos de ampliar el servicio y reducir los costes eran buenos, pero los costes en términos de consolidación de los medios y polarización fueron enormes. Y no solo financieros. También culturales y políticos.

En los comienzos de la televisión por cable, no se permitió que las cadenas de televisión poseyeran canales por cable. En 1992, la FCC relajó las restricciones al respecto.[1716] Esta decisión, elevada a la categoría de norma en la Ley de Telecomunicaciones de 1996, consolidó a todos los efectos los canales de radiodifusión, cine y cable en un único mercado de contenido visual.[1717] También permitió la creación de imperios multimedia, como Time Warner y Fox News Media, que controlarían enormes segmentos del mercado de los medios. En la actualidad, Walt Disney es propietaria de los canales ESPN, Lifetime, History, A&E y FX cable/satélite. También es dueña de ABC, 20th Century Fox (renombrada 20th Century Studios), Marvel, Pixar, Lucasfilm, Hollywood Records, así como Hulu y Disney Plus.[1718] En 2017, Disney compró National Geographic por 52.000 millones de dólares.[1719] Antes de la desregulación de las telecomunicaciones, ese megaconglomerado de los medios habría sido ilegal.

La desregulación había permitido también el crecimiento de canales de noticias abiertamente partidistas y propagandistas que han ayudado a crear y sostener nuestra actual sociedad polarizada.[1720] El ejemplo más obvio es el canal

de cable Fox News, de Roger Ailes, que desde su fundación ha sido un órgano sólidamente republicano (Ailes era un veterano consultor sobre los medios para los líderes republicanos, entre ellos los presidentes Nixon, Reagan y George H. W. Bush, y más adelante asesoraría a Donald Trump). Un conglomerado menos conocido, pero quizá más relevante, es el Grupo de Comunicación Sinclair, que ha comprado un número enorme de emisoras locales —en 2020 era propietario de 294 emisoras—.[1721] Sinclair se describe a sí mismo como «una de las mayores y más diversificadas compañías de televisión del país», pero desde un punto de vista político era de todo menos diversificado. El *New York Times* ha descrito al grupo como un «gigante conservador de la televisión» que usa su red de canales para «promover una agenda fundamentalmente de derechas».[1722]

Durante las elecciones presidenciales de 2004, Sinclair ordenó a sus cadenas afiliadas locales que emitieran un «documental» referido al episodio de la «lancha rápida» del senador John Kerry; la acusación falsa de que John Kerry, un condecorado veterano de guerra, había tergiversado su historial militar. Aproximadamente por esa misma época, Sinclair ordenó a algunas cadenas afiliadas no emitir un episodio de *Nightline* —uno de los programas de noticias más populares de entonces— en el que el presentador Ted Koppel leía los nombres de los soldados estadounidenses muertos en Irak.[1723] En 2017, *Politico* informó de que el yerno de Donald Trump, Jared Kushner, había presumido de que «la campaña ha alcanzado un acuerdo con Sinclair para garantizar una mejor cobertura en los estados donde más necesitaba colocar anuncios».[1724] Michael Copps, un antiguo presidente de la FCC nombrado por George W. Bush, describió a Sinclair como «la compañía más peligrosa de la que nadie ha oído hablar».[1725]

Los conservadores han defendido a Fox y a Sinclair señalando el partidismo contrario de MSNBC.[1726] Pero eso apenas puede considerarse una defensa, porque el partidismo en cualquiera de los bandos contribuye a la polarización informativa que puede reforzar la división política y social. Incluso si los liberales poseyeran tantas cadenas de radio y de televisión como los conservadores —si el partidismo fuese igual y opuesto—, esa no sería una buena situación. Y los liberales no tienen tantas cadenas ni llegan a tanta gente. Puede que los medios de comunicación de derechas y de izquierdas estén equilibrados en cuanto a sus posiciones políticas opuestas, pero no lo están en cuanto a su magnitud y alcance: las cadenas de televisión abiertamente izquierdistas son mucho menos abundantes que las de derechas. Esto no debería ser una sorpresa: el Estados Unidos corporativo tiende a ser centrista, con inclinaciones conservadoras o abiertamente de derechas, y es el Estados Unidos corporativo el que puede desarrollar conglomerados de comunicación. No hay muchos comunistas en

Estados Unidos, y evidentemente ninguno es propietario de una emisora de radio, mucho menos de cientos de ellas.

Una influencia igual, si no mayor, es la que ejercen los imperios radiofónicos evangélicos que ahora saturan las ondas. Siempre ha sido posible que los líderes religiosos posean una emisora de radio, y a mediados del siglo XX muchos lo hacían. La primera mujer que fue propietaria de una emisora de radio en Estados Unidos fue Aimee Semple McPherson, una pastora evangélica de Los Ángeles. Pero no poseía una cadena, y con las normas de esa época debería haberse limitado a siete emisoras si hubiese intentado tenerla. James Fifield y su asociado Clarence Manion tenían programas religiosos, que distribuían a las cadenas nacionales de radio y a los propietarios de emisoras independientes a través de la redifusión, pero la ley no les habría permitido controlar cadenas. Antes de la década de 1980, no había escasez de programas religiosos en las ondas, pero la mayoría de ellos eran emitidos en emisoras comerciales como parte de una oferta más amplia —música, noticias, deportes, la miscelánea de la vida secular—. La radio religiosa no era un mundo en sí mismo.

Todo eso cambió con la desregulación de las telecomunicaciones. Los evangélicos blancos querían sus propias cadenas, y la relajación de las leyes lo hizo posible. El cable proporcionó una primera oportunidad. Pat Robertson convirtió su pequeña Cadena de Comunicación Cristiana (CBN, Christian Broadcasting Network), radicada en Virginia, en un canal por satélite en 1977. CBN quería acabar con la doctrina del trato justo y eliminar los límites a la propiedad. Algunos han interpretado la disolución de esa doctrina como la recompensa del presidente Reagan a los evangélicos por su apoyo; permitió la demonización sin restricciones o derecho a réplica de la homosexualidad, el aborto y el feminismo.[1727] Bajo la administración Clinton, se permitió la constitución de imperios radiofónicos, al eliminar los límites a la propiedad. La consecuencia de ello fue la aparición de varias cadenas evangélicas conservadoras a nivel nacional, entre ellas Salem Media Group, Bott Radio Network y American Family Radio, parte de la fundamentalista Asociación de la Familia Americana. Hacia 2020, Salem poseía 119 emisoras de radio en Estados Unidos, mientras que la Asociación de la Familia Americana tenía 159 emisoras. La mayor de todas, sin embargo, sería la cadena de nombre inocente Fundación Educativa de los Medios, que poseía 434 emisoras. Casi todas ellas definían su formato como «cristianismo contemporáneo».[1728]

¿Por qué una ley cuya intención era incrementar la competencia, y con ella las opciones de los consumidores, terminó reduciendo ambas cosas? No fue algo gradual y que pasase desapercibido: la consolidación, especialmente en la radio,

comenzó tan pronto se había secado la tinta de la ley. Entre 1996 y 1998, 4.000 de las 11.000 emisoras de radio del país cambiaron de manos, según un análisis publicado en 2003. En ese año, el recientemente consolidado Clear Channel —una fusión de Clear Channel Communications y Jacor Communications— dirigía 1.225 emisoras; antes de la ley tenía treinta y seis.[1729] La respuesta es que la ley desreguló las tarifas, el acceso al mercado, en cierta medida el contenido, pero no incluyó ninguna medida para detener la consolidación.[1730]

La Ley Glass-Steagall consiste esencialmente en cuatro disposiciones de la Ley Bancaria de Estados Unidos de 1933, dirigidas a reducir las prácticas financieras que se pensaba que habían contribuido al crac de la bolsa de 1929, especialmente la costumbre de los bancos de invertir los ahorros de los depositantes en valores arriesgados. La ley separaba la banca comercial de la banca de inversión, impidiendo que las empresas de valores e inversiones aceptasen depósitos y que los bancos comerciales vendiesen, suscribiesen o distribuyesen valores no gubernamentales entre ellos mismos o a clientes. También creó una vieja conocida, la FDIC, para garantizar el dinero de los depositantes y evitar futuras retiradas masivas de fondos de los bancos. Y exigió a todos los bancos que participaban de la FDIC que formasen parte del sistema de la Reserva Federal.[1731] Como las indemnizaciones a los trabajadores, que estaban financiadas por los empresarios, el seguro de depósitos se financiaría con primas pagadas por los bancos participantes; todos los bancos nacionales estarían obligados a participar.[1732]

Glass-Steagall fue, a todos los efectos, un éxito. Según la FDIC, «ningún depositante ha perdido un solo penique de sus depósitos asegurados desde que la FDIC fue creada en 1933».[1733] Casi todos los bancos participaron, siendo los bancos a nivel estatal, que están asegurados por sus estados correspondientes, la principal excepción. Pero la industria financiera odiaba la Ley Glass-Steagall, y casi desde el momento en que fue aprobada empezó a intentar debilitarla o derogarla. Hacia la década de 1990, ya se consideraba esencialmente inocua, tanto por diferentes reformas legales como porque se interpretaba y aplicaba con laxitud.[1734]

Muchos economistas sostenían que Glass-Steagall estaba dañando la competencia, e incluso afirmaban que la era previa a Glass-Steagall no había sido tan mala.[1735] Otros decían que los problemas del pasado eran cosa del pasado, que las instituciones financieras habían aprendido la lección. Un artículo de dos economistas de Chicago, publicado en la *American Economic Review*, planteó la pregunta: «¿Está justificada la Ley Glass-Steagall?». No, respondieron, porque la

ley presumía que «los conflictos de interés inducían a los bancos comerciales a engañar al público para que invirtiese en valores que resultaban ser de baja calidad». Su investigación no encontró ninguna evidencia al respecto. Más bien, concluyeron, «el público parece haber calculado racionalmente las posibilidades de un conflicto de interés, y esto parece haber constreñido a los bancos a suscribir valores de alta calidad».[1736] Si la ley era innecesaria, entonces ¿por qué tenerla? Para los conservadores, que pensaban que la regulación perjudicaba a los negocios, Glass-Steagall era un objetivo obvio.

En 1999, el Congreso aprobó la Ley de Modernización de los Servicios Financieros, también conocida como Ley Gramm-Leach-Bliley, que derogaba las disposiciones de Glass-Steagall que habían establecido un cortafuegos que separaba la banca comercial de la de inversión. Se permitiría que los bancos comerciales, los de inversión, las empresas de valores y las compañías de seguros se afiliasen y se fusionasen.

Wall Street llevaba años presionando para conseguir este resultado, pero, según los profesores de Derecho Lissa Broome y Jerry Markham, la motivación de la ley era en parte legalizar algo que ya había ocurrido: la fusión de Citicorp y el Travelers Group para formar Citigroup. La fusión se benefició de una disposición de la Ley de Sociedades Bancarias de Cartera que otorgaba un período de gracia de dos años a cualquier compañía que se convirtiese en una sociedad bancaria de cartera en virtud de una adquisición. Citigroup estaba apostando a que en dos años sería aprobada la «legislación de modernización financiera» para legalizar su fusión. Bien porque tenían información privilegiada, bien porque habían estado ejerciendo presión sobre el Congreso, o porque tuviesen otras razones para creer que era una buena apuesta, lo cierto es que acertaron: Citicorp se fusionó con Travelers en abril de 1998 y Gramm-Leach-Bliley fue aprobada en noviembre de 1999. Según la nueva ley, la fusión era ahora legal: algunos críticos la llamaron la «ley de salvación de Citigroup».[1737] Otros señalaron que la administración Clinton tenía un gigantesco conflicto de intereses. En 1999, Robert Rubin dimitió como secretario del Tesoro de Clinton. Menos de una semana después de que la administración y el Congreso acordasen la aprobación de la ley, Rubin se unió al consejo de administración de Citicorp.[1738] Al anunciar la incorporación de Rubin a Citicorp, el *New York Times* señaló que Gramm-Leach-Bliley eliminaba «muchas de las restricciones que impedían que los bancos, empresas de valores y compañías de seguros se comprasen entre sí o unas se implicasen en los negocios de las otras», y que tanto «el señor Rubin como Citigroup apoyaron firmemente la ley, que beneficiaría enormemente a la compañía».[1739] Antes de unirse a la administración, Rubin había trabajado durante veintiséis años en Goldman Sachs.

[1740]

Gramm-Leach-Bliley no solo rescató a Citigroup de una situación legalmente precaria, sino que también dejó a la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) sin autoridad para regular los conglomerados de inversión que surgirían en breve. Esta fue la segunda vez en la década de 1990 en que un gran mercado era desregulado sobre la premisa de que favorecería la competencia y daría más opciones a los consumidores, pero sin dar al gobierno las herramientas para lograr esos resultados positivos. En esto, seguían los pasos de los empresarios conservadores hacia la desregulación. Los patrocinadores de la ley —Phil Gramm, Jim Leach y Thomas J. Bliley— eran todos republicanos, y el voto inicial del Congreso dividió al Senado en bandos estrictamente partidistas: 54 frente a 44. En la Cámara, el demócrata John Dingell profetizó que la nueva ley favorecería a la creación de grupos de servicios financieros «demasiado grandes para caer», y el contribuyente estadounidense terminaría rescatándolos.[1741] En el Senado, Paul Wellstone reiteró la misma idea, argumentando que, en ausencia de constricciones legales, las instituciones financieras retomarían las arriesgadas prácticas que antes habían llevado a la regulación.[1742] Pero, con el apoyo de Clinton, el proyecto de ley fue aprobado en ambas cámaras.

El presidente invitó a la ceremonia de firma en la Casa Blanca a los copatrocinadores de la ley, Gramm y Leach, para que pronunciaran unas palabras, junto con el secretario del Tesoro, Lawrence Summer. Ambos destacaron el carácter progresista de la ley, afirmando que Glass-Steagall ya no era adecuada para las necesidades de los nuevos tiempos. La libertad fue otro de los temas principales de la alocución. Gramm afirmó:

> En la década de 1930, en medio de la Depresión, cuando Glass-Steagall fue aprobada como ley, se pensaba que el gobierno era la respuesta. Se pensaba que la estabilidad y el crecimiento provenían de la anulación por el gobierno del funcionamiento de los mercados libres. Estamos hoy aquí para derogar Glass-Steagall porque hemos aprendido que el gobierno no es la respuesta. Hemos aprendido que la libertad y la competencia son las respuestas. Hemos aprendido que promovemos el crecimiento económico, y la estabilidad, mediante la competencia y la libertad.[1743]

Leach reiteró el argumento, y afirmó con exagerada redundancia: «[Esta ley] es competitiva. Promueve la competencia en nuestro país. E incrementa nuestra capacidad competitiva para competir en el extranjero».[1744]

Pero si los republicanos salieron victoriosos con la Ley Gramm-Leach-Bliley, fue el presidente demócrata el que puso la guinda al pastel. «Han oído al senador

Gramm describir esta ley como una victoria de la libertad y de los mercados libres», dijo Clinton, aceptando esa idea de todo corazón. Glass-Steagall ya «no era apropiada para la economía en la que vivimos». Esa ley había «funcionado bastante bien en la economía industrial, que estaba muy localizada […]. Pero el mundo [actual] es muy diferente».[1745]

No cabe duda de que el mundo había cambiado en sesenta años, pero Glass-Stegall iba de prácticas financieras; si había algún argumento coherente para justificar por qué era importante que el dinero fuese de origen local o global, el presidente no lo planteó. Implícitamente, lo que decía era que había llegado el momento de cambiar. «Lo que estamos haciendo hoy es modernizar la industria de los servicios financieros, derribando estas leyes anticuadas y otorgando a los bancos una nueva y significativa autoridad», proclamó Clinton. Les ahorraría a los consumidores «miles de millones de dólares al año gracias al aumento de la competencia».[1746] Pero la nueva ley *no* ahorró al pueblo estadounidense miles de millones de dólares, porque el relajado marco regulatorio no impulsó la competencia, al menos de la forma prometida por el presidente. En lugar de ello, permitió una enorme oleada de fusiones y adquisiciones, sin medios para regular los nuevos conglomerados financieros que habían emergido.

Hacia el año 2000, el mercado de los préstamos de alto riesgo era objeto de preocupación para muchos observadores. Algunos pensaban que la Reserva Federal (Fed) o la SEC podrían tener una autoridad informal para hacer algo acerca de las hipotecas de alto riesgo, y en el año 2000 el gobernador de la Reserva Federal, Edward Gramlich, le pidió al director de la Fed, Alan Greenspan, que enviase inspectores para investigar. Pero Greenspan —libertario y acólito de Ayn Rand— se negó.[1747] Tampoco aumentó los requisitos de margen (la cantidad mínima de dinero en el balance para poder comprar al margen) para los préstamos dirigidos a la compra de acciones. Esto entraba en las competencias de Greenspan, dada la larga historia de la Fed en la imposición de esos requerimientos, y, a medida que el mercado de valores escalaba hasta unas alturas sin precedentes, algunos observadores pensaban que el director de la Fed debería actuar. Él no estaba de acuerdo. Greenspan también se negó a investigar la proliferación de instrumentos financieros complejos y opacos, incluyendo las llamadas obligaciones garantizadas por deuda, que combinaban millones de hipotecas de alto riesgo y después las dividían y las troceaban. Según sus defensores, era una actividad segura (en teoría diversificaba el riesgo), pero resultó no serlo y acabó hundiendo el mercado de la vivienda.

Greenspan se unió a Robert Rubin y a otros miembros de la administración Clinton para evitar que la Comisión del Mercado de Futuros regulase estos

nuevos instrumentos financieros.[1748] La repentina bancarrota y rescate del fondo de inversión Gestión de Capital a Largo Plazo en 1998 no ralentizó el tren de la desregulación. Rubin (en ese momento, aún secretario del Tesoro) y Summers (en ese momento, el subsecretario de Rubin) insistieron en que se podía confiar en «la disciplina del mercado» para evitar problemas, y no en la regulación federal —en otras palabras, la misma autorregulación que no había funcionado en el pasado—. El Congreso llegaría más lejos e ilegalizó la regulación de la mayoría de los derivados financieros, por medio de la Ley de Modernización del Mercado de Futuros, firmada por Clinton en diciembre de 2000.

El director de la Comisión del Mercado de Futuros había defendido el establecimiento del requisito de que estos nuevos instrumentos fueran comercializados en mercados públicos como cualquier mercancía. Eso requería información completa y pública de los riesgos y las finanzas, eliminando los acuerdos opacos y los riesgos asociados a los mismos. No era una solución perfecta, pero podía reducir los riesgos. Greenspan rechazó incluso esa modesta propuesta.[1749]

La Ley de Modernización del Mercado de Futuros fue seguida del colapso de una de las estrellas de la «nueva economía». Enron había construido su negocio comercializando valores energéticos no regulados e invirtiendo en infraestructuras energéticas por todo el mundo. Junto con otros, había participado en el recientemente desregulado mercado eléctrico de California, obteniendo grandes beneficios al mismo tiempo que cargaba de deuda al Estado y a sus servicios públicos, y de apagones a sus ciudadanos.[1750] California rápidamente deshizo la desregulación de la electricidad, poniendo fin a todos los efectos a la gran ofensiva de la industria en favor de una desregulación a nivel nacional del mercado de la energía. Y sus beneficios extraordinarios tampoco ayudarían a Enron. La empresa no había prestado atención a sus ingresos de inversiones —el crecimiento era la única métrica valorada en el seno de su cultura interna— y, al final, fue incapaz de pagar sus facturas. Su implosión debería haber desmentido el mito de la «autorregulación». Por alguna razón, no fue así. Tampoco lo conseguiría la crisis de ahorros y préstamos de la década de 1990, que para entonces había sido prácticamente olvidada.

En 2008, el presidente de la SEC, Christopher Cox, criticó sin piedad la Ley Gramm-Leach-Bliley y el marco regulatorio voluntario, concluyendo que «estaba meridianamente claro que la regulación voluntaria no funciona. Cuando el Congreso aprobó [la ley], creó una significativa brecha regulatoria al ser incapaz de otorgar a la SEC o a cualquier otra agencia la autoridad para regular las compañías bancarias de cartera de inversión, como Goldman Sachs, Morgan

Stanley, Merrill Lynch, Lehman Brothers y Bear Stearns».[1751] Pero su queja llegaba con más de un día de retraso y no evitaba unas enormes pérdidas de varios miles de millones de dólares. Para entonces, Estados Unidos estaba inmerso en la mayor crisis financiera desde la Gran Depresión. Para estabilizar los mercados y evitar un completo colapso económico, la Reserva Federal compró deuda pública por valor de miles de millones de dólares, concedió a los bancos préstamos de más de 50.000 millones de dólares a unos tipos de interés subvencionados, y prestó a los operadores de bonos más de 200.000 millones de dólares para estabilizar el mercado de bonos. El comentarista político James Carville dijo que si tuviera que reencarnarse, quería hacerlo como mercado de bonos: «Así podría intimidar a todo el mundo».[1752]

Los economistas de la Escuela de Chicago habían dicho que el público percibiría los conflictos de interés y rechazaría los valores basura, pero no había sido únicamente «el público» el que había sido engañado; también las instituciones financieras. Mediante el Programa de Rescate de Activos Problemáticos (TARP), el contribuyente estadounidense rescató bancos y otras instituciones financieras por valor de alrededor de 500.000 millones de dólares.[1753] Y ese era solo un trozo pequeño del problema —un tramo del mismo, por así decirlo—. Los hogares estadounidenses perdieron una cantidad sobrecogedora de valor neto como consecuencia del hundimiento de la bolsa, de las ejecuciones hipotecarias, las quiebras empresariales y otros efectos devastadores.[1754]

En 2018, el Consejo de la Reserva Federal de San Francisco concluyó que, una década después, la economía estadounidense seguía siendo «significativamente más pequeña de lo que debería ser basándonos en la tendencia de crecimiento anterior a la crisis. Una posible razón eran las grandes pérdidas de capacidad productiva que siguieron a la crisis financiera. El tamaño de esas pérdidas sugiere que es poco probable que el nivel de producción vuelva a recuperar la tendencia precrisis. Esto representa una pérdida de ingresos al valor actual de alrededor de setenta mil dólares por cada estadounidense».[1755] En total, alrededor de veintitrés *billones* de dólares.

Los economistas y los historiadores aún discuten cuáles fueron las causas de la Gran Depresión, por lo que no es sorprendente que siga el debate sobre las causas de la Gran Recesión. Pero muchos consideran que la derogación de la Ley Glass-Steagall, junto con otras iniciativas que disminuyeron la supervisión regulatoria y fomentaron las actividades fraudulentas, jugaron un papel significativo.[1756] El profesor de Economía de Columbia, premio nobel y antiguo economista jefe del Banco Mundial Joseph Stiglitz considera que la derogación de Glass-Steagall —«la culminación de un esfuerzo de presión por valor de

trescientos millones de dólares por parte de las industrias bancaria y de los servicios financieros»— fue determinante. «Sus defensores dijeron, a todos los efectos, confiad en nosotros: nos aseguraremos de que los problemas del pasado no se repitan». Pero los problemas se repitieron.[1757] La regulación financiera —como la regulación de las telecomunicaciones— necesitaba adaptarse al siglo XXI. Pero en lugar de actualizarla, el Congreso y la administración Clinton la pulverizaron. La Ley Gramm-Leach-Bliley eliminó a todos los efectos los quitamiedos que durante seis décadas habían cumplido la función para la que fueron diseñados. Una vez eliminados, el sistema se estrelló.

Stiglitz piensa que el principal efecto de la derogación de Glass-Steagall fue cultural: se animó a los bancos comerciales, que hasta entonces eran conocidos por su conservadurismo, a mudar su aburrida piel. Los bancos de inversión normalmente entregaban el dinero a clientes ricos con una alta tolerancia al riesgo, y cuando se fusionaron con los bancos comerciales «la cultura dominante sería la de los bancos de inversión».

La profesora de la Escuela de Negocios de Stanford Anat Admati ha destacado que los enormes rescates bancarios de 2008 compartían algunos elementos con la anterior crisis de ahorros y préstamos. En su opinión, en las crisis financieras y en todos los casos de comportamientos ineficientes, el culpable es, invariablemente, el uso excesivo de la deuda —dinero prestado y debido a depositantes y a otros acreedores— para asumir riesgos y ocultarlos en informaciones contractuales precarias y estructuras complejas «fuera de los balances». Cuando estalló la crisis de 2008, los políticos se vieron obligados a evitar impagos, lo que implícitamente era una recompensa al excesivo endeudamiento y la asunción de riesgos no razonables por parte de los bancos.[1758] De una manera u otra, lo cierto es que el rescate supuso un enorme subsidio a los bancos, las empresas de inversión y las compañías de seguros. Los beneficios eran privados, pero las pérdidas serían socializadas.

Al igual que las desregulaciones de las telecomunicaciones y las finanzas, los orígenes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN; en inglés, NAFTA) se remontaban a los años de Reagan, pero se llevaría a cabo con Clinton. Cuando Reagan se presentó a las elecciones de 1979, su programa incluía el libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos —la primera vez que un personaje político importante defendía esa posición—. «Vivimos en un continente cuyos tres países poseen los activos para convertirse en el área más fuerte, próspera y autosuficiente del mundo», dijo Reagan. «Dentro de las fronteras de este continente norteamericano están los alimentos, los recursos, la tecnología y

el territorio sin desarrollar que, gestionados de manera apropiada, pueden mejorar drásticamente la calidad de vida de todos sus habitantes».[1759] En un discurso pronunciado durante su presidencia, Reagan insistiría en que uno de sus objetivos principales era «una nueva era de comercio libre y justo».[1760] Quizá no por casualidad, ese discurso en concreto fue pronunciado en la reunión anual de la Asociación Nacional de Fabricantes.

Sin embargo, ni el primer ministro canadiense ,Pierre Trudeau, ni el presidente mexicano, José López Portillo, estaban interesados, y, una vez alcanzado el poder, el gobierno de Reagan tomó varias medidas proteccionistas.[1761] El Instituto Cato se percató de la brecha existente entre la retórica y la realidad —especialmente la imposición en 1987 de un arancel del 100 por ciento sobre los productos electrónicos japoneses— y lo denunció. El columnista del *Washington Post* Mark Shields había criticado la «devoción ciega de Reagan por la doctrina del libre comercio»; Cato replicó que, si el presidente era tan devoto, entonces sí que debía estar ciego, porque la mayoría de sus acciones habían «errado el tiro […]. Solo la desmemoria y el rechazo a creer lo que ven sus propios ojos pueden explicar la afirmación de que el presidente Reagan es un defensor del libre comercio».[1762]

Dejando a un lado las quejas de Cato, lo cierto es que Reagan firmó el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos en 1988 y estableció las bases del TLCAN, que fue negociado durante la administración de George H. W. Bush y ratificado como ley por Clinton.[1763] Durante los años de Bush, la comunidad empresarial ejerció presión para que se rebajasen las barreras comerciales, pero el apoyo público a esa medida seguía siendo débil y la oposición sindical fuerte. Los líderes empresariales redoblaron sus esfuerzos. En 1993, la Mesa Redonda Empresarial escribió un memorándum en el que animaba a los directores generales miembros de la asociación a que animasen a sus empleados a escribir cartas en apoyo del TLCAN. Una corporación especialmente activa en ese sentido fue Wal-Mart, que presionó fuertemente al Congreso para su aprobación —proclamando los beneficios de su cooperación con proveedores mexicanos y la oportunidad para los productores norteamericanos de vender a consumidores mexicanos— y pidió a sus proveedores que lo sopesase también.[1764] La Federación Nacional de Venta Minorista también se implicó, «pidiendo a sus miembros que presionasen a sus empleados para que escribiesen cartas y mandasen faxes al Congreso».[1765]

El Congreso aprobó el TLCAN en 1993 con más apoyo republicano que demócrata.[1766] El tratado firmado por Clinton creó el mayor mercado del mundo, con un valor estimado de 6 billones de dólares y 365 millones de

personas.[1767] El TLCAN eliminó alrededor de la mitad de las barreras aduaneras existentes en agricultura, industria y servicios, con el objetivo de eliminar las restantes en un período de diez a quince años. También procuró eliminar la mayoría de las barreras no aduaneras, como el requisito de que los camiones que cruzasen la frontera Estados Unidos-México tuviesen que tener una licencia.[1768]

Clinton adoptó el TLCAN como había adoptado la desregulación del mercado, insistiendo en que era el futuro: «No podemos detener el cambio global —declaró —. No podemos obviar la competencia económica internacional que está por todas partes. Solo podemos encauzar esa energía en nuestro beneficio». Las inquietudes acerca de que el TLCAN eliminara empleos estadounidenses, sostenía, eran infundadas: «A los hombres y mujeres de nuestro país a los que les asustan estos cambios y han encontrado en su oposición al TLCAN una expresión de ese temor —algo que yo pensaba que era una expresión equivocada y que sé que era una expresión equivocada, pero que, no obstante, representa temores legítimos— les digo que las ganancias de este acuerdo serán también vuestras ganancias».[1769]

Clinton se equivocaba: muchos de los temores *estaban* fundados. El TLCAN generó algunas cosas buenas: muchos expertos creen que ayudó a las economías estadounidense, canadiense y mexicana, aunque solo un poco. Según Lorenzo Caliendo, de Yale, y Fernando Parro, de la Reserva Federal, el acuerdo generó un incremento del 0,08 por ciento en el bienestar económico neto. El que más se benefició fue México, con una ganancia del 1,31 por ciento, mientras que Canadá perdió un marginal 0,06 por ciento.[1770] Claramente, el beneficio neto fue mucho menor del que habían prometido sus defensores.[1771] Pero como la mayoría de las políticas económicas, esta afectó a algunas personas y algunos sectores más que a otros.

El daño más obvio fue a los empleos industriales estadounidenses. El TLCAN no acabó con la industria estadounidense, como se afirma en ocasiones. Esos empleos como porcentaje de los empleos totales no agrícolas habían estado disminuyendo desde la década de 1950, y seguirían bajando aproximadamente al mismo ritmo después del TLCAN. Pero el tratado sí que afectó severamente a trabajadores de algunas partes del país. Un estudio de 2016 elaborado por los economistas Shushanik Hakobyan, del Fondo Monetario Internacional, y John McLaren, de la Universidad de Virginia, concluyó que los más perjudicados fueron los obreros de California, Texas, Nueva York, Míchigan y Ohio; las industrias más afectadas fueron la automovilística, la textil y el calzado, y la de ordenadores y aparatos eléctricos.[1772] Hacia el año 2000, había 3.600 maquiladoras —fábricas de propiedad estadounidense que operaban en México

produciendo bienes fundamentalmente para los consumidores estadounidenses—, la gran mayoría de las cuales se habían desarrollado cuando las fábricas al norte de la frontera se redujeron o cerraron y los trabajadores estadounidenses fueron despedidos.[1773] Este estudio concluyó que los efectos positivos agregados del TLCAN fueron pequeños, pero los efectos locales negativos fueron grandes. Los obreros de industrias «vulnerables al TLCAN» —como la fabricación de calzado, que perdió sus protecciones previas— experimentaron grandes reducciones en el crecimiento de los salarios, quedándose rápidamente detrás de industrias que, para empezar, nunca habían estado protegidas. «Para una minoría importante de trabajadores, los efectos [fueron] muy negativos».[1774]

El TLCAN también tuvo sustanciales efectos indirectos en los ingresos de los hogares de los obreros poco cualificados. Muchas empresas estadounidenses —como General Electric— entonaron una nueva versión de una vieja canción: la amenaza de la deslocalización. En la década de 1950, GE había deslocalizado muchas de sus instalaciones a estados defensores del «derecho al trabajo»; ahora, muchas empresas amenazaban con deslocalizar a México. Entre 1993 y 1995, el 64 por ciento de los fabricantes estadounidenses en sectores clave usaron la amenaza de deslocalizar sus empresas a México para debilitar a los sindicatos y bajar los salarios; hacia 1999, la cifra era del 71 por ciento. Esto creó presiones salariales a la baja en las industrias vulnerables al TLCAN —aunque las compañías no se moviesen— y el efecto se multiplicó: Hakobyan y McLaren descubrieron que los salarios del sector servicios en regiones afectadas por el TLCAN también cayeron significativamente. «El trabajador menos cualificado de la cafetería en la ciudad especializada en la producción de calzado resulta perjudicado por el acuerdo, al igual que el obrero de una fábrica de calzado en una ciudad dominada por compañías de seguros. El más perjudicado es el trabajador menos cualificado de una fábrica de calzado en una ciudad especializada en la producción de calzado, especialmente si ese trabajador no terminó la enseñanza secundaria». Los trabajadores con educación universitaria, sin embargo, «apenas se vieron afectados».[1775]

Otros análisis han llegado a conclusiones similares. Al norte de la frontera, los trabajadores estadounidenses perdieron empleos y sus salarios reales crecieron menos; al sur de la frontera, los agricultores mexicanos perdieron sus negocios, los trabajadores de las maquiladoras fueron explotados y el medio ambiente mexicano se deterioró a medida que las presiones competitivas del TLCAN llevaban a los agricultores a usar más fertilizantes y pesticidas y a talar árboles para roturar nuevas tierras.[1776] El antiguo secretario de Trabajo de Clinton, Robert Reich, que fue uno de los defensores del TLCAN, experimentó una

conversión y se volvió un activo opositor de la posterior Asociación Transpacífica, que caracterizó como un «caballo de Troya en una carrera global al abismo».[1777]

Mientras que sus defensores insistían en que el TLCAN no disminuiría la protección medioambiental o laboral, lo cierto es que sí lo hizo. Entre otras cosas, impidió que Canadá cumpliese con algunos de sus compromisos asumidos en los Acuerdos del Clima de París de 2015 y anuló un artículo clave de la Constitución mexicana que impedía que las tierras comunales indígenas fuesen vendidas o privatizadas. Bajo el TLCAN, esta disposición fue vista como una barrera a la inversión; su derogación contribuyó a la revuelta zapatista de 1994 en Chiapas, en la que los rebeldes indígenas y sus aliados declararon formalmente la guerra al Gobierno federal.[1778] Durante los doce días que duró el levantamiento, se ocuparon edificios, fueron liberados doscientos treinta presos, se destruyeron registros de tierras y más de cien mil personas se manifestaron en Ciudad de México en solidaridad con los zapatistas. Al final, murieron trescientas personas.

En buena medida, el TLCAN fue un modelo de injusticia. Una pequeña proporción de trabajadores estadounidenses y muchos mexicanos asumieron el grueso de las pérdidas, mientras que otros se beneficiaron. Las injusticias en el lado estadounidense podrían haber sido remediadas mediante un programa de ayudas directas a los trabajadores perjudicados o mejorando las oportunidades educativas. Durante la campaña presidencial de 1992, el candidato independiente Ross Perot había imaginado «un sonido gigantesco de succión», a medida que los empleos eran aspirados y enviados a México, pero el sonido real era el de los ingresos siendo arrancados de los bolsillos de los estadounidenses de clase obrera.[1779]

Los economistas hace tiempo que establecieron que la política comercial en general tiende a caracterizarse por grandes efectos redistributivos.[1780] Los conservadores a menudo se quejan con amargura de la «redistribución de la renta», especialmente si se logra a través de impuestos progresivos, pero, al apoyar el TLCAN, lo que hicieron esencialmente fue sancionar la redistribución de la renta de los trabajadores menos cualificados hacia las clases media y alta. Este fue el mayor efecto probado del tratado. Los abogados del libre mercado podrían argumentar que se trató de una consecuencia no intencionada, pero no debería haber sido una sorpresa.

Las ideas que animaban el TLCAN —así como la desregulación financiera y de las telecomunicaciones— acabaron siendo agrupadas en la década de 1990 bajo el término «Consenso de Washington», secundado en Estados Unidos por Bill

Clinton y en el Reino Unido por el primer ministro, Tony Blair.[1781] El economista John Williamson había acuñado el término originalmente en 1989 para referirse a un asunto mucho más específico. El interés de Williamson era Latinoamérica —una región que en esa época estaba paralizada por la carga de la deuda— y estaba intentando identificar un marco conceptual de reformas que «más o menos todo el mundo en Washington convendría en que eran necesarias más o menos en todas partes de Latinoamérica». Identificó diez de ellas:

1. Disciplina fiscal
2. Reordenamiento de las prioridades del gasto público
3. Reforma fiscal
4. Liberalización de los tipos de interés
5. Un tipo de cambio competitivo
6. Liberalización comercial
7. Liberalización de la inversión extranjera directa
8. Privatización
9. Desregulación
10. Derechos de propiedad

En su conjunto, estos principios suponían una seria defensa intelectual de «una macroeconomía disciplinada, el uso de los mercados y la liberalización comercial».[1782] Quizá porque había diez elementos en la lista de Williamson, muchas personas leerían la lista como los diez mandamientos del fundamentalismo de mercado.

Los expertos en desarrollo Robin Broad y John Cavanaugh —que enfatizaron que nunca fueron parte del supuesto consenso— caracterizaron sus postulados principales como «libre comercio, libre inversión, desregulación y privatización». Ese marco, lamentaban, desplazó una forma previa de pensamiento cauteloso ante el efecto de «unos mercados sin trabas en un mundo de naciones desiguales». El «debate vibrante sobre el desarrollo prácticamente dejó de existir a medida que el consenso alcanzó un carácter casi religioso». Al depender del Banco Mundial y del FMI, muchos países cargados de deudas no tenían más opción que aceptar sus dictados. Los economistas que intentaron disentir —por ejemplo, argumentando que diferentes países podrían necesitar diferentes políticas— eran tratados como «herejes».[1783] Lo que es peor, los ciudadanos de países donde se aplicaban estas políticas apenas tenían ningún papel en las decisiones, ni siquiera cuando señalaban la creciente evidencia de que las políticas promercado estaban aumentando la desigualdad y el maltrato a los trabajadores, causando una descomunal destrucción del medio ambiente y expulsando a los pequeños

agricultores tradicionales y a los pueblos indígenas de sus tierras. Los trabajadores de países ricos también se quejaban, a medida que crecía la evidencia de que los empleos orientados a la exportación en el Sur global estaban dañando a los trabajadores en el Norte global. Hacia 1998, el 58 por ciento de los estadounidenses pensaban que el libre comercio era «malo para la economía de Estados Unidos».[1784]

Reflexionando retrospectivamente en 2004 sobre su trabajo, Williamson señaló que *no* había sido su intención que el marco que propuso se convirtiera en un «pseudónimo del fundamentalismo de mercado», aunque a menudo ese fue el caso.[1785] Tampoco era, en su opinión, «neoliberalismo». Williamson consideraba que ese término era útil para referirse a las doctrinas de la Sociedad del Monte Pèlerin, pero en cualquier otro contexto, parecía ser poco «más de un improperio intelectual».[1786] Williamson también se distanció de las iniciativas de la administración Reagan y el Gobierno de Thatcher, incluyendo el monetarismo, la economía de la oferta, y el gobierno mínimo; se trataba de «modas descartadas como impracticables o indeseables […] no hay ni rastro de ellas en lo que denominé el "Consenso de Washington"», escribió.[1787]

Williamson se esforzó en señalar las distintas maneras en las cuales las reformas que él había articulado habían sido malinterpretadas o tergiversadas. Sobre la disciplina fiscal, Williamson dijo que estaba hablando de países pobres con grandes déficits que habían conducido a una alta inflación, lo que (él pensaba) dañaba a los pobres más que a los ricos (porque tenían menos recursos para amortiguar el golpe). Sobre la reordenación del gasto público, la palabra en la que había que fijarse era *reordenación* —alejarse de «cosas como subsidios inmerecidos» y centrarse más bien en «infraestructuras sanitarias y educativas básicas»—. En otras palabras, el gasto público debería centrarse en bienes comunes como las carreteras y la educación, que benefician a la sociedad pero es poco probable que fuesen adecuadamente suministrados por los mercados libres. Su propuesta no era un llamamiento general a «matar de hambre a la bestia». Williamson enfatizaba que el Consenso de Washington «*no* pedía que toda la carga de la disciplina fiscal recayese en recortes de gasto». Tampoco era un ataque al gran gobierno. «Por el contrario, la intención era ser estrictamente neutral sobre el tamaño deseable del sector público». Sobre la liberalización financiera, lamentaba no haber prestado más atención a la advertencia de Stiglitz de que la ausencia de supervisión (es decir, de regulación) probablemente «llevaría casi inexorablemente a una crisis financiera» —lo que, ciertamente, se produjo en 2008—.[1788]

Los puntos de vista de Williamson —al menos tal como los expresó en 2004

— están muy alejados del neoliberalismo al estilo del Monte Pèlerin, y más aún del fundamentalismo de mercado thatcherita o reaganita. Quizá por ello el Consenso de Washington es más famoso que su autor. Como en los casos de Smith y Hayek, el matizado análisis de Williamson fue aplanado por los fanáticos de la desregulación, reducido a la sugerencia de que los mercados deberían ser despojados de todas las regulaciones protectoras. El Consenso de Washington no era una receta para un gobierno mínimo, pero fue utilizado como tal.

En medio del colapso del bloque soviético y la caída del Muro de Berlín, 1989 era el año perfecto para que los defensores del libre mercado tergiversasen a Williamson. Siguiendo la lógica dicotómica que había caracterizado el pensamiento neoliberal desde Ludwig von Mises, los ideólogos triunfalistas interpretarían que el fracaso del comunismo suponía que solo quedaba en pie el capitalismo, y si el capitalismo era el sistema económico superior, entonces la mejor versión del mismo sería la más pura.[1789] En este contexto, era fácil ignorar las lecciones de la historia y leer el Consenso de Washington como una receta para el retorno del *laissez faire*.

A Williamson le parecía verosímil que algunas personas hubiesen intentado deliberadamente desacreditar el Consenso de Washington empaquetándolo con un «conjunto de ideas que merecen ser consignadas al olvido».[1790] También consideraba «ridículo» asociar a Bill Clinton —que adoptó el consenso con entusiasmo— con los postulados neoliberales de «la economía de la oferta, el monetarismo o el gobierno mínimo». Dado que eso era cierto, ¿qué significaba para Clinton apoyar el Consenso de Washington?

Clinton adoptó, en líneas generales, una posición «promercado». En su defensa de la desregulación financiera y de las telecomunicaciones destacó la importancia de la competencia. Esto no era lo mismo que ser un fundamentalistas del mercado. Como señaló Williamson, «uno no tiene que ser un fundamentalistas del mercado que cree que menos gobierno es un mejor gobierno y que las externalidades pueden pasarse por alto sin problemas para reconocer los beneficios de usar las fuerzas del mercado para coordinar la actividad y motivar el esfuerzo».[1791] Cierto, y la mejor manera de entender a Bill Clinton es reconocer que intentaba hacer precisamente eso. Pero, debido a que la idea de sacar partido de las fuerzas del mercado se había vinculado tanto retórica e intelectualmente a la idea de un gobierno «pequeño», Clinton y sus asesores parecen haber caído en la trampa en la que Williamson reconoce haber caído también: no apreciar que la liberalización solo funciona si va acompañada de un gobierno efectivo.

Fuese o no neoliberal el Consenso de Washington —y suponiendo que el

término *neoliberal* tenga (o haya tenido) un significado coherente—, a mediados de la década de 1990, el marco de la liberalización comercial, la desregulación, la privatización y los bajos impuestos había arraigado, y dominaría la política de los gobiernos estadounidenses, tanto demócratas como republicanos. En 2006, Larry Summers declaró que «todo demócrata honesto admitirá que ahora todos somos friedmanitas».[1792] Ahora se pensaba que sería más apropiado que muchos problemas que previamente hubiesen sido considerados terreno del gobierno los resolviese el mercado, incluso a pesar de la clara evidencia de los fallos del mercado o de la redistribución poco equitativa. Algunos, siguiendo los pasos de Leonard Read, fueron más lejos, deificando virtualmente el mercado, hasta el punto de que (como hemos visto) un destacado intelectual diría, sin atisbo de sarcasmo, que «no es una locura reverenciar los mercados».[1793]

Y, no obstante, el Consenso de Washington —significase lo que significase— nunca fue realmente un consenso, al menos no uno social, cultural o político. En gran medida, era más una imposición. En 1997, el FMI respondió a una crisis monetaria en Corea del Sur imponiendo drásticas medidas de austeridad —privatización de industrias, enormes recortes de empleo en el sector público y en el bancario— a cambio de una estabilización de las deudas. Estas medidas crearon un desempleo enorme y más daño a la economía de la nación. «En 1996, el 63,7 por ciento de los surcoreanos se consideraban de clase media; en 1999, esa cifra se había reducido al 38,4 por ciento».[1794] De repente, veinte millones de personas fueron devueltas a la pobreza. Otros países asiáticos sufrieron también, generando protestas masivas. En una edición de 1982 de *Capitalismo y libertad*, Milton Friedman había teorizado que «solo una crisis —real o percibida — produce un auténtico cambio. Cuando se produce esa crisis, las acciones que se toman dependen de las ideas que están ahí disponibles». Consideraba que era la labor de los intelectuales (como él) mantener las ideas en circulación hasta que «lo políticamente imposible se hace políticamente inevitable».[1795] Naomi Klein lo veía de manera diferente: «Las crisis son, en cierta medida, zonas exentas de democracia; cesuras en el funcionamiento normal de la política, cuando la necesidad de consentimiento y consenso deja de aplicarse—».[1796] El cambio radical, no democrático, se puede imponer durante las crisis; y eso es lo que hizo el FMI, pidiendo el menú que Friedman había ayudado a diseñar.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1995 a partir del antiguo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, sufrió un grave revés en 1999. Reunida en Seattle para lanzar una nueva ronda de liberalización comercial (esta vez con un mínimo de atención a los derechos del trabajo y del medio ambiente, que habían sido ignorados durante décadas), la OMC descubrió

lo impopular que era cuando los delegados internacionales fueron recibidos por protestas masivas pero pacíficas. No obstante, un pequeño grupo de anarquistas comenzó a causar daños contra la propiedad, y la ciudad mandó a policías antidisturbios para «controlar» la situación.[1797] La violencia policial empeoró la situación, que se convertiría en un espectáculo televisivo que duraría días.

La reunión de la OMC no alcanzaría ningún acuerdo. Los delegados no estaban particularmente preocupados por la violencia callejera, sino más bien por las demandas de la administración Clinton y de otros países en favor de protecciones medioambientales y laborales, aunque fuesen débiles. La OMC había adoptado durante mucho tiempo una visión corporativista, y muchos delegados rechazaron la sugerencia de que los estándares medioambientales y laborales debieran formar parte de las normas de la propia institución. Las protestas de Seattle simplemente revelaron a la audiencia estadounidense lo que se estaba haciendo en su nombre a otros países. También revelaron que la OMC era profundamente antidemocrática, con unos poderes gigantescos y con poca o ninguna supervisión pública.

Ludwig von Mises había insistido en que la economía debería ser una ciencia; la defensa de Milton Friedman de una economía «positiva» era otra forma de decir lo mismo. Pero, como ha mostrado el economista de Oxford Ha-Joon Chang, hay escasa evidencia empírica que apoye las políticas que la OMC quería imponer. En realidad, la historia sugiere más bien lo contrario: el desempeño de los países en desarrollo ha sido generalmente mejor cuando su crecimiento ha sido dirigido por el Estado, y peor cuando llevaron a cabo reformas orientadas al mercado.[1798] Los acuerdos de libre comercio normalmente redistribuían riqueza (aunque sus defensores denunciasen la redistribución conseguida por otros medios). También imponían a los países en desarrollo unas condiciones que las naciones ricas no habían cumplido. A menudo, esos requisitos perjudicaron a los países pobres dificultando o haciendo imposible que protegiesen industrias nacientes e innovaciones locales. Así, en una versión actualizada del colonialismo, se convirtieron en suministradores permanentes de materias primas a los países más ricos.

«Los presidentes muertos no hablan —escribe Chang—, pero si pudiesen, les dirían a los estadounidenses y al resto del mundo que las políticas que promueven sus sucesores en la actualidad son exactamente las contrarias de las que ellos usaron para transformar una economía agraria de segunda fila dependiente del trabajo esclavo en la mayor potencia industrial del mundo».[1799] Señalar esta realidad no es lo mismo que defender el comunismo, el socialismo o

cualquier otro «ismo». Es simplemente subrayar un problema que está en la raíz de muchas discusiones económicas: que hay argumentos fundamentales que simplemente se afirman o se asumen, en lugar de ser comprobados y confirmados.

Demostrando una sinceridad rara para un economista, Williamson admite que la creencia entre casi todos los economistas contemporáneos en los «beneficios de usar las fuerzas del mercado para coordinar la actividad y motivar el esfuerzo» es más un axioma que una teoría comprobada y demostrada. «Este postulado es una parte tan básica del pensamiento económico que lo cierto es que es bastante difícil pensar en un trabajo que establezca de manera concluyente la verdad del mismo».[1800]

Cualquier físico podría indicar cuáles fueron los experimentos clave que demostraron la teoría de la relatividad; la mayoría de los biólogos podrían describir el trabajo que demostró la estructura de doble hélice del ADN; y los geólogos pueden explicar fácilmente la evidencia que sustenta la teoría de las placas tectónicas. Pero aquí tenemos a uno de los principales economistas del mundo admitiendo francamente que *no se le ocurre ningún trabajo que establezca la verdad de la creencia fundacional más básica de los economistas*.

El requisito fundamental de la ciencia es que las teorías sean comprobadas empleando la evidencia y modificadas de acuerdo con los resultados, pero muchas afirmaciones neoliberales o de fundamentalistas del mercado o bien no han sido adecuadamente comprobadas, o han proporcionado resultados ambiguos, o han sido comprobadas y han fracasado. Y, no obstante, sus defensores se agarran a ellas. Más aún, insisten en su veracidad. Williamson afirma, de manera no muy decidida, que la benevolencia y la eficacia del mercado han sido confirmadas de manera indirecta, «desde la aclamación universal que sigue al abandono del racionamiento hasta el éxito del comercio de emisiones en la reducción de la polución».[1801] Eso es absurdo. Para empezar, los sistemas de precios *son* sistemas de racionamiento —sencillamente asignan mayores raciones a personas con más dinero y menores raciones a personas con menos—. El hecho de que la gente dé la bienvenida al abandono de un racionamiento impuesto por el Gobierno, como ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial, no demuestra que el racionamiento fuese *ineficiente*; solo demuestra que a la gente no le gustaba. En cuanto al comercio de emisiones —una política muy valorada por muchos economistas por su orientación de mercado—, también es una forma de racionamiento.

En los sistemas de comercio de emisiones, un Gobierno establece un límite anual de emisiones —a todos los efectos, un tipo de racionamiento— que divide

en permisos y luego los subasta. Los economistas afirman que este racionamiento por precio es la forma más eficiente de asignar lo que ahora es un recurso escaso (el derecho a contaminar), pero eso no está demostrado. Podría incluso ser un argumento circular: en muchos ejemplos bien documentados, el comercio de emisiones fue implementado porque demostró ser más políticamente factible que las alternativas. ¿Por qué era políticamente factible? ¡Porque los economistas habían convencido a la gente de su eficiencia![1802] El comercio de emisiones puede funcionar —logró reducir la lluvia ácida en Europa y Estados Unidos y limpió enormemente el aire del sur de California—, pero eso no demuestra que funcione mejor que otras posibles alternativas.

Hay un viejo chiste que dice así: un físico, un ingeniero y un economista están en una isla desierta sin nada excepto comida enlatada. El físico propone hacer un fuego y calentar la lata hasta que esta estalle. El ingeniero propone escalar un risco y tirar la lata, que se abrirá cuando llegue al suelo. El economista dice: «Asumamos que tenemos un abrelatas».

En la década de 1990, mientras para muchos el capitalismo había triunfado, los científicos habían demostrado que se estaba produciendo un cambio climático obra del hombre.[1803] El cambio climático era un ejemplo de fallo del mercado de manual. Se derivaba de la actividad económica cotidiana —que empleaba combustibles fósiles—, pero estaba a punto de imponer unas externalidades gigantescas, inundando grandes ciudades costeras por todo el globo, provocando huracanes y ciclones aún más letales que lo que solían ser, y desplazando a decenas o incluso centenares de millones de personas. Era también una injusticia medioambiental de manual, porque serían los pobres los que casi con toda seguridad asumirían el grueso de un problema creado por los ricos.

Pero también tenía una respuesta de manual: poner un precio al carbono. Los economistas llamaron a esta solución «impuesto pigouviano» por el economista de Cambridge Arthur Pigou, que a comienzos del siglo XX había ayudado a desarrollar el concepto de externalidades negativas (Pigou había sugerido que sería razonable que los Gobiernos subvencionasen actividades que tuviesen «externalidades positivas», como la educación). La idea de poner un precio al coste social y medioambiental del carbono no era muy radical; Pigou estaba firmemente del lado del pensamiento económico dominante, y era un académico respetado de la Universidad de Cambridge, una figura importante de la que sería conocida como «la escuela de economía de Cambridge».[1804] El beneficio obvio del enfoque pigouviano era que remediaba el fallo del mercado directamente, insertando información —en este caso, información científica— en el precio de

los combustibles fósiles. A partir de ahí, los consumidores podían decidir por sí mismos si comprar o no combustibles fósiles más caros y los productores de energías alternativas podían competir en un terreno igual para todos.

La administración Clinton propuso combatir el cambio climático a través de un impuesto pigouviano, el llamado impuesto «BTU», referido al contenido calorífico de los combustibles medido en *British thermal units* o «unidades térmicas británicas».[1805] Pero fue atacado —de hecho, ridiculizado— por una amplia coalición de conservadores, entre ellos la Cámara de Comercio, el Instituto Americano del Petróleo y en principio todo centro de pensamiento de derechas de Estados Unidos.[1806] La célebre Coalición Global del Clima (GCC), una red de productores y usuarios de combustibles fósiles que en la década de 1990 logró impedir que el Congreso de Estados Unidos ratificase el Protocolo de Kioto de la Convención Marco sobre el Cambio Climático de las Naciones Unidas, fue creada originalmente como un comité de la Asociación Nacional de Fabricantes. Aunque la idea de poner un precio al carbono era un enfoque económico tradicional ante el fallo del mercado, los republicanos lo presentaron como otro ejemplo de la predilección de los demócratas por «poner impuestos y gastar». El *Wall Street Journal* lo ridiculizó como el «impuesto favorito» de Al Gore.[1807]

En su artículo de 1979 sobre los fallos no mercantiles, el economista Charles Wolf había deslizado en sus conclusiones la idea de que una causa del fallo no mercantil era «las demandas prematuras pero políticamente efectivas de acción gubernamental».[1808] En la década de 1990, muchos republicanos recogieron esta idea, argumentando que era prematuro actuar contra el cambio climático. Incluso entonces, era un error; los científicos ya habían alcanzado el consenso de que el cambio climático provocado por el hombre estaba en marcha y probablemente resultaría muy costoso.[1809] Habría resultado apropiado actuar en la década de 1990. Habría sido el momento justo. Pero Clinton fue incapaz de generar el suficiente apoyo en el Congreso. La oposición republicana dejó claro que cualquier propuesta que pusiese precio al carbono sería rechazada. En 1999, cuando el vicepresidente Al Gore se presentó a la presidencia con un programa en el que se daba prioridad al cambio climático, el periodista Gregg Easterbrook (hermano del juez Frank Easterbrook) le avergonzó en medio de la campaña con una historia falsa según la cual su mentor —el gran defensor del medio ambiente Roger Revelle— había experimentado una conversión en su lecho de muerte y había muerto pensando que el cambio climático no era un problema serio (no era cierto).[1810]

A medida que la década de 1990 daba paso a la del 2000 —y los científicos

aseguraban que la evidencia era «inequívoca»— los fundamentalistas del mercado siguieron sin ajustar sus puntos de vista. Al revés, su oposición se endureció.[1811] En 2006, lord Nicholas Stern, antiguo economista jefe del Banco Mundial, en un informe encargado por el Gobierno del Reino Unido, concluyó que solucionar el problema del cambio climático sería caro —quizá un 1 por ciento del PIB global anualmente—, pero no solucionarlo costaría mucho más: al menos un 5 por ciento, y quizá hasta un 20 por ciento.[1812] Era este un argumento sólido proveniente de una persona que difícilmente podía ser acusada de ser un «-ista» distinto a economista. La respuesta de los conservadores fue redoblar la apuesta. El senador Ted Cruz promovió la patraña de que el calentamiento global se había frenado; el senador James Inhofe lo motejó de conspiración liberal para acabar con el capitalismo.[1813] Independientemente de qué soluciones se propusieran —afines al mercado o no—, la derecha siempre encontraba razones para oponerse a ellas. La ciencia no había alcanzado un consenso (argumentaban). Sería muy caro de solucionar. Podemos simplemente adaptarnos. Es todo un fraude. A menudo estas afirmaciones se presentaban en términos libertarios, como cuando en 2011 el antiguo portavoz de la Cámara de Representantes Newt Gingrich afirmó que los esfuerzos para combatir el cambio climático eran «la nueva excusa para controlar nuestras vidas».[1814]

La excepción más singular a la negación del cambio climático entre los líderes del Partido Republicano era el senador John McCain. Él y el demócrata conservador Joe Lieberman propusieron Leyes de Protección del Clima en 2003, 2005 y 2007, para resolver el problema de las emisiones de dióxido de carbono que provocaban el cambio climático, creando un sistema de comercio de emisiones —un mecanismo probado, aunque más complicado que un impuesto pigouviano—. Pero cuando se les dio la oportunidad a los republicanos de usarlo para combatir el cambio climático, se negaron.[1815] El proyecto de ley de 2003 fracasó esencialmente por motivos partidistas, con la oposición de unos pocos demócratas y de casi todos los republicanos. Pero estuvo mucho más cerca de ser aprobado de lo que se esperaría, y, al poco, el Congreso se enfrentó a intensas presiones contra la legislación climatológica, especialmente por parte de la NAM y la Cámara de Comercio de Estados Unidos. La versión de 2005 fue derrotada por un margen de 60-38, con el voto favorable de solo un puñado de republicanos.[1816] Dos años después, MacCain no lograría persuadir a los líderes republicanos ni siquiera de que presentasen un proyecto de ley sobre el clima ante el Senado.[1817]

En 2009, el Congreso lo volvió a intentar con la Ley Americana de Energía Limpia y Seguridad (más conocida como Waxman-Markey, por sus principales

patrocinadores, el representante por Massachusetts Ed Markey y el representante por California Henry Waxman). Por cuarta vez en una década, el Congreso tuvo la oportunidad de enfrentarse al cambio climático usando un mecanismo de mercado, y por cuarta vez la rechazó. El proyecto de ley fue aprobado por los pelos en una Cámara de Representantes dominada por los demócratas; casi todos los republicanos votaron en contra, así como los demócratas de estados productores de combustibles fósiles (y unos pocos demócratas que consideraban que la ley era demasiado endeble). El Senado ni siquiera lo sometió a votación. Los demócratas llegaron a la conclusión de que no podrían superar la «muralla de oposición» formada por sus colegas republicanos, una oposición fortalecida por una campaña de presión feroz.[1818] Un análisis concluyó que en los dieciocho meses transcurridos entre enero de 2009 y junio de 2010, las empresas de servicios eléctricos, las compañías de petróleo y gas, las asociaciones mercantiles y los centros de pensamiento gastaron al menos quinientos millones de dólares contra la legislación del cambio climático.[1819] Otro estudio que investigaba a los grupos de presión contrarios a esa legislación desde 2003 calculaba una cifra más cercana a los mil millones de dólares.[1820]

El interés económico de la industria de los combustibles fósiles en impedir la acción contra el cambio climático siempre ha sido obvio; se sabe menos acerca de cómo han camuflado ese interés. Nadie ha dicho nunca: «Niego el cambio climático para proteger los beneficios de las empresas». Lo que decían era que estaban protegiendo los empleos, la economía y los mercados libres de la «injerencia» del gobierno. Decían que estaban luchando por el capitalismo y la libertad.

Pero, históricamente, el capitalismo nunca ha sido algo único: la visión dieciochesca de Adam Smith de un mercado democrático poblado por pequeños banqueros y hombres de negocios estaba muy lejos del capitalismo industrial que se desarrolló en la Inglaterra y la Alemania de comienzos del siglo XIX —con sus «fábricas satánicas»— o de los monopolios y el capitalismo de gestión que llegó a dominar Estados Unidos a finales del siglo XIX, y mucho menos del capitalismo financiado globalmente que emergió a finales del siglo XX. China había liberalizado los mercados, mientras seguía oprimiendo e incluso asesinando a sus minorías étnicas y religiosas. Hay muchos capitalismos. Los fundamentalistas estadounidenses del mercado luchan por una forma de capitalismo que es al mismo tiempo brutal e ignorante: que se desentiende de los fallos del mercado, de las prácticas anticompetitivas y de las externalidades negativas, en parte negando los hechos de la ciencia, los hechos de la historia y el papel necesario

del gobierno en el funcionamiento del capitalismo.[1821]

La cuestión no es si el gobierno debería poner límites que eviten que la autonomía individual genere daños colectivos, la cuestión es dónde trazamos esos límites. No es una cuestión económica, es una cuestión política. Los fundamentalistas del mercado se las han arreglado para desviar la atención de los aspectos políticos de estas decisiones y enmarcarlas como cuestiones de «libertad económica». De esta manera, una respuesta razonable al cambio climático se rechaza como una irrazonable «injerencia del gobierno».

Todo esto podría llevar a preguntarnos: ¿*realmente* se ha tratado esto alguna vez del capitalismo? ¿O de la libertad? ¿O ha sido simplemente una defensa larga, discontinua y con formas cambiantes de las prerrogativas de las grandes empresas, de la libertad del capital y los capitalistas? ¿O lo que ha ocurrido es que los fundamentalistas del mercado se han pasado tanto tiempo defendiendo la magia del mercado que sencillamente no podían aceptar un fallo del mercado a escala global? Aceptar la enormidad de lo que presagia para la civilización el cambio climático sería aceptar que el capitalismo, tal como funciona, estaría socavando la prosperidad misma que se supone que tendría que proporcionar. Y no solo en un futuro distante, sino *ahora*.

[1683] William J. Clinton, «State of the Union Address», Washington D. C., 23 de enero de 1996, https://clintonwhitehouse4.archives.gov/WH/New/other/sotu.html. Se debería señalar que la siguiente frase era: «Pero no podemos retrotraernos a la época en la que nuestros ciudadanos se tenían que cuidar ellos solos». La segunda frase se cita menos.

[1684] Citado en Judith A. Layzer, *Open for Business: Conservatives' Opposition to Environmental Regulation*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2012, p. 75.

[1685] *Ibid.*

[1686] William F. Grover y Joseph G. Peschek, «Bill Clinton and the Neoliberal Presidency», *The Unsustainable Presidency: Clinton, Bush, Obama, and Beyond*, ed. de William F. Grover y Jospeh G. Peschek, The Evolving American Presidency Series, Nueva York: Palgrave Macmillan US, 2014, p. 5.

[1687] Tim Wirth, entrevista con Naomi Oreskes, 29 de enero de 2021, 3:45-5:00 p. m. por Zoom.

[1688] *Ibid.*

[1689] John Micklethwait y Adrian Wooldridge, *The Wake-Up Call: Why the Pandemic Has Exposed the Weakness of the West, and How to Fix It*, Londres; Short Books, 2020, p. 42.

[1690] Robert Higgs, «The Era of Big Government Is Not Over», *Good Society,* 9, n.º 2, 1999, p. 97.

[1691] Timothy Canova, «Legacy of the Clinton Bubble», *Dissent*, verano de 2008, https://www.dissentmagazine.org/article/the-legacy-of-the-clinton-bubble.

[1692] Anthony Barnes Atkinson y Nicholas Stern, «Tony Atkinson on Poverty, Inequality, and Public Policy: The Work and Life of a Great Economist», *Annual Review of Economics,* 9, n.º 1, 2017, pp. 1-20. Véase también el debate en Micklethwait y Wooldridge, *Wake-Up Call.*

[1693] Parafraseado por Francis Fukuyama, «History Is Still Going Our Way», *Wall Street Journal*, 5 de octubre de 2001, http://www.wsj.com/articles/SB1002238464542684520. Para la cita original, véase George F. Will, «The End of Our Holiday from History», *Washington Post*, 12 de septiembre de 2001, https://www.washingtonpost.com/archive/opinions/2001/09/12/the-end-of-our-holiday-from-history/9da607fd8fdc-4f33-b7c9-e6cda00453bb/.

[1694] Para una visión general, véase Victor Pickard, «The Strange Life and Death of the Fairness Doctrine: Tracing the Decline of Positive Freedoms in American Policy Discourse», *International Journal of Communication*, 12, 2018, pp. 3434-3453.

[1695] Jennifer Holt, *Empires of Entertainment: Media Industries and the Politics of Deregulation, 1980–1996*, New Brunswick, Nueva Jersey: Rutgers University Press, 2011, p. 66. Según Holt, la prohibición de propiedad conjunta de cable-telecomunicaciones fue primero una regla de la FCC en 1970 y fue codificada por el Congreso en la CCA en 1984. La FCC y el Congreso querían evitar que la joven industria del cable fuese adquirida por las compañías de telecomunicaciones que ya tenían la infraestructura. La nueva ley creó una serie de *Baby Bells* —pedazos regionales de la compañía AT&T, que retenían el control de las líneas telefónicas, aunque «mamá *Bell*» conservase el servicio a larga distancia— y prohibía que las *Baby Bells* entrasen en el mercado del cable.

[1696] John M. Myers y Daniel P. Schuering, «Cable Television Franchise Renewals: A Primer», *Illinois Municipal Review,* 21-22 de enero de 1991, https://www.lib.niu.edu/1991/im910121.html.

[1697] Brian Caterino, «Cable Television Consumer Protection and Competition Act of 1992», *First Amendment Encyclopedia*, consultado el 17 de julio de 2021, https://firstamendment.mtsu.edu/article/cable-television-consumer-protection-and-competition-act-of-1992/; y Holt, *Empires of Entertainment*, p. 168.

[1698] «Telecommunications Act of 1996», Federal Communications Commission, 20 de junio de 2013, https://www.fcc.gov/general/telecommunications-act-1996.

[1699] Ley de Telecomunicaciones de 1996, Pub. LA. No. 104-104, 110 Estat. 56, 1996.

[1700] La ley no es especialmente precisa, pero sí menciona una serie de acciones dirigidas a lograr un acceso universal a internet.

[1701] David McCabe, «Bill Clinton's Telecom Law: Twenty Years Later», *The Hill*, 7 de febrero de 2016, https://thehill.com/policy/technology/268459-bill-clintonstelecom-law-twenty-years-later.

[1702] Manfred B. Steger y Ravi K. Roy, *Neoliberalism: A Very Short Introduction,*

Oxford: Oxford University Press, 2010, pp. 62-63.

[1703] *Ibid.*

[1704] David A. Balto, «Antitrust Enforcement in the Clinton Administration», *Cornell Journal of Law and Policy,* 9, n.º 1, 1999, p. 73.

[1705] Laurence Zuckerman y Stephen Labaton, «America Airlines Is the Winner in a US Antitrust Case», *New York Times*, 18 de abril de 2001, https://www.nytimes.com/2001/04/28/business/american-airlines-is-the-winner-in-a-us-antitrust-case.html.

[1706] Personal de Network World y Servicio de Noticias IDG y John Brodkin, «Intel and Antitrust: A Brief History», *Network World*, 9 de diciembre de 2009.

[1707] *Ibid.*

[1708] Nicholas Economides, «The Microsoft Antitrust Case», *NYU Center for Law and Business Research Paper*, n.os 1-3, 2 de abril de 2001, disponible en SSRN: https://ssrn.com/abstract=253083; o http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.253083.

[1709] David J. Theroux, «Open Letter on Antitrust Protectionism», Independent Institute, 2 de junio de 1999, https://www.independent.org/news/article.asp?id=483.

[1710] Consumer Reports, «Lessons from 1996 Telecommunications Act: Deregulation Before Meaningful Competition Spells Consumer Disaster», febrero de 2000, https://advocacy.consumerreports.org/wp-content/uploads/2013/03/lesson.pdf.

[1711] Nicholas Economides, «The Telecommunications Act of 1996 and Its Impact», *Japan and the World Economy*, 11, n.º 4, diciembre de 1999, pp. 455-483.

[1712] Robert W. McChesney, *Digital Disconnect: How Capitalism Is Turning the Internet Against Democracy*, ed. ilustrada, Nueva York: New Press, 2013.

[1713] Fortune 500, «Facebook Company Profile», *Fortune*, 30 de diciembre de 2020, https://fortune.com/company/facebook/fortune500/.

[1714] Por ejemplo, A. O. Scott, «The Oscars Are a Mess. Let's Make Them Messier», *New York Times*, 27 de enero de 2021, https://www.nytimes.com/2021/01/27/movies/oscars-2021-changes.html.

[1715] Robert B. Reich, *Saving Capitalism: Fort he Many, Not the Few,* Nueva York: Knopf, 2015, p. 31.

[1716] Holt, *Empires of Entertainment,* p. 136.

[1717] *Ibid.*, cap. 6.

[1718] Talia Lakritz, «14 Companies You Didn't Realize Disney Owns», *Insider*, 28 de enero de 2020, https://www.insider.com/companies-disney-owns. Véase también «Disney Ends the Historic 20th Century Fox Brand», *BBC News*, 12 de agosto de 2020, https://www.bbc.com/news/business-53747270.

[1719] Michael Zhang, «Disney to Buy National Geographic in $52 Billion Deal for Fox», PetaPixel, 15 de diciembre de 2017, https://petapixel.com/2017/12/15/disneybuy-national-geographic-part-52-billion-deal-fox/.

[1720] Sobre la evidencia de que los medios polarizados llevan a puntos de vista

polarizados, véase Jonathan S. Morris, «The Fox News Factor», *Harvard International Journal of Press/Politics,* 10, n.º 3, julio de 2005, pp. 56-79; Gregory J. Martin y Ali Yurukoglu, «Bias in Cable News: Persuasion and Polarization», *American Economic Review,* 107, n.º 9, septiembre de 2017, pp. 2565-2599.

[1721] Edmund Lee y Amie Tsang, «Tribune Ends Deal With Sinclair, Dashing Plan for Conservative TV Behemoth», *New York Times*, 9 de agosto de 2018, https://www.nytimes.com/2018/08/09/business/dealbook/sinclair-tribune-media.html; Gregory J. Martin y Josh McCrain, «Yes, Sinclair Broadcast Group Does Cut Local News, Increase National News and Tilts Its Stations Rightward», *Washington Post*, 10 de abril de 2018, https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/04/10/yes-sinclair-broadcast-group-does-cut-local-news-increase-national-news-and-tilt-its-stations-rightward/; y Gregory J. Martin y Joshua McCrain, «Local News and National Politics», *American Political Science Review,* 113, n.º 2, mayo de 2019, pp. 372-384.

[1722] «Sinclair Broadcast Group: The Largest and Most Diversified Television Broadcasting Company in the Country Today», Grupo de Comunicación Sinclair, consultado el 22 de abril de 2021, https://sbgi.net/. Sobre la orientación derechista de Sinclair: Cecilia Kang, Eric Lipton y Sydney Ember, «How a Conservative TV Giant is Ridding Itself of Regulation», *New York Times*, 14 de agosto de 2017, https://www.nytimes.com/2017/08/14/us/politics/how-a-conservative-tv-giant-is-ridding-itself-of-regulation.html; Sidney Ember, «Sinclair Requires TV Stations to Air Segments That Tilt to the Right», *New York Times*, 12 de mayo de 2017, https://www.nytimes.com/2017/05/12/business/media/sinclair-broadcast-komo-conservative-media-html.

[1723] Lucia Graves, «This is Sinclair, "The Most Dangerous US Company You've Never Heard Of"», *Guardian*, 17 de agosto de 2017, https://www.theguardian.com/media/2017/aug/17/sinclair-news-media-fox-trump-white-house-circa-breitbart-news.

[1724] *Ibid.*

[1725] *Ibid.* Para la crítica completa de Copps, véase «Fmr. FCC Head: Sinclair Most Dangerous Media in US», CNN, consultado el 22 de abril de 2021, https://edition.cnn.com/videos/cnnmoney/2018/04/03/michael-copps-sinclair-broadcasting-dangerous-sot-ctn.cnn.

[1726] Alex Shephard, «The Problem with MSNBC Isn't That It's Too Liberal», *New Republic*, 6 de agosto de 2020, https://newrepublic.com/article/158824/problem-msnbc-isnt-its-liberal. Fox también tiene muchos más espectadores que MSNBC: Amy Watson, «Top Cable News Networks US 2020, by Number of Viewers», Statista, 5 de febrero de 2021, https://statista.com/statistics/373814/cable-news-networkviewership-usa/.

[1727] Anne Nelson, *Shadow Network: Media, Money, and the Secret Hub of the Radical Right,* Nueva York: Bloomsbury, 2019, p. 46; y Adam Piore, «A Higher Frequency», *Mother Jones*, diciembre de 2005, https://www.motherjones.com/politics/2005/12/higher-frequency/.

[1728] Datos de Radio Lineup, consultados el 8 de agosto de 2020, https://www.radiolineup.com.

[1729] Gregory M. Prindle, «No Competition: How Radio Consolidation Has Diminished Diversity and Sacrified Localism», *Fordham Intellectual Property, Media and Entertainment Law Journal,* 14, n.º 1, 2003, p. 49; Andrew Chadwick, *The Hybrid Media System: Politics and Power*, Oxford: Oxford University Press, 2013; Robert Britt Horwitz, *The Irony of Regulatory Reform: The Deregulation of American Telecommunications*, Oxford: Oxford University Press, 1991; y McChesney, *Digital Disconnect.*

[1730] La ley de 1996 intentaba a la vez regular y desregular contenidos. Incluía la Ley de Decencia en las Comunicaciones, que habría restringido el contenido obsceno, como la pornografía, pero fue derogada por el Tribunal Supremo porque violaba la primera enmienda. Pero también incluía la sección 230, que dice que los suministradores de servicios de internet y otras plataformas no son responsables por el contenido que publican sus usuarios. Sara L. Zeitgler, «Communications Decency Act of 1996», *First Amendment Encyclopedia*, consultada el 18 de julio de 2021, https://www.mtsu.edu/first-amendment/article/1070/communications-decency-act-of-1996.

[1731] Julia Maues, «Banking Act of 1933 (Glass-Steagall)», Federal Reserve History, 22 de noviembre de 2013, https://www.federalreservehistory.org/essays/glass-steagall-act.

[1732] «Deposit Insurance Fund», FDIC, 4 de julio de 2021, https://www.fdic.gov/resources/deposit-insurance/deposit-insurance-fund/.

[1733] «FDIC: When a Bank Fails: Facts for Depositors, Creditors, and Borrowers», Federal Deposit Insurance Corporation, consultado el 22 de abril de 2021, https://www.fdic.gov/consumers/banking/facts/.

[1734] Corinne Crawford, «The Repeal of The Glass-Steagall Act and the Current Financial Crisis», *Journal of Business and Economics Research,* 9, n.º 1, enero de 2011, pp. 127-133.

[1735] «Atribuimos la derogación de estas prohibiciones a la evidencia crecientemente persuasiva por parte de estudios académicos de la era pre-Glass-Steagall, la reciente experiencia favorable en Estados Unidos tras la desregulación parcial de las actividades bancarias, la experiencia de los sistemas bancarios en el extranjero con márgenes más amplios para las actividades bancarias y el rápido cambio tecnológico en las telecomunicaciones y el procesamiento de datos». James Barth, R. Dan Brumbaught Jr. y James A. Wilcox, «Policy Watch: The Repeal of Glass-Steagall and the Advent of Broad Banking», *Journal of Economic Perspectives,* 14, n.º 2, 2000, pp. 191-204.

[1736] Randall S. Kroszner y Raghuram G. Rajan, «Is the Glass-Steagall Act Justified? A Study of the US Experience with Universal Banking before 1933», *American Economic Review,* 84, n.º 4, septiembre de 1994, p. 810.

[1737] Lissa Lamkin Broome y Jerry W. Markham, «The Gramm-Leach-Bliley Act: An Overview», 17 de febrero de 2012, https://web.archive.org/web/20120217055223/

http://www.symtrex.com/pdfdocs/glb_paper.pdf. Algunos de los estudios eran los siguientes: George W. Edwards, «The Myth of the Security Affiliate», *Journal of the American Statistical Association*, 37, n.º 218, junio de 1942, pp. 225-232; William D. Jackson, «Glass-Steagall Act: Commercial vs. Investment Banking», Congressional Research Service, 29 de junio de 1987; George G. Kaufman y Larry R. Mote, «Glass-Steagall: Repeal by Regulatory and Judicial Reinterpretation», *Banking Law Journal,* 107, 1990, p. 388; Kroszner y Rajan, «Is the Glass-Steagall Act Justified?», pp. 810-832; y Eugene Nelson White, «Before the Glass-Steagall Act: An Analysis of the Investment Banking Activities of National Banks», *Explorations in Economic History*, 23, n.º 1, 1986, pp. 33-55.

[1738] Joseph Kahn, «Former Treasury Secretary Joins Leadership Triangle at Citigroup», *New York Times*, 27 de octubre de 1999, https://www.nytimes.com/1999/10/27/business/former-treasury-secretary-joins-leadership-triangle-at-citigroup.html.

[1739] *Ibid.*

[1740] «Robert E. Rubin (1995-1999)», Departamento del Tesoro de Estados Unidos, consultado el 22 de abril de 2021, https://home.treasury.gov/about/history/prior-secretaries/robert-e-rubin-1995-1999.

[1741] «House Session, Part 2», vídeo de C-SPAN, 4:03:54, 4 de noviembre de 1999, Programa ID 153391-1, consultado el 18 de julio de 2021, https://www.c-span.org/video/?153356-101/house-session-part-2. El evento comienza en 03:02:11.

[1742] Crawford, «The Repeal of the Glass-Steagall Act and the Current Financial Crisis».

[1743] *Ibid.*

[1744] *Ibid.*

[1745] *Ibid.*

[1746] *Ibid.*

[1747] Canova, «Legacy of the Clinton Bubble».

[1748] Patrick J. Maney, *Bill Clinton: New Gilded Age President*, Lawrence: University of Kansas Press, 2016, pp. 230-235.

[1749] Sebastian Mallaby, *The Man Who Knew: The Life and Times of Alan Greenspan*, Nueva York: Penguin, 2016, pp. 543, 663, 678.

[1750] La saga de Enron está muy bien contada en Bethany McLean y Peter Elkind, *The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron*, Nueva York: Portfolio, 2003.

[1751] «Press Release: Chairman Cox Announces End of Consolidated Supervised Entities Program», US Securities and Exchange Commission, 26 de septiembre de 2008, https://www.sec.gov/news/press/2008/2008-230.htm.

[1752] Liz Capo McCormick y Daniel Kruger, «Bond Vigilantes Confront Obama as Housing Falters», *Bloomberg News*, 29 de mayo de 2009, https://web.archive.org/

web/20110805042208/https://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a6eMpGVUDeeE&refer=home.

[1753] Tam Harbert, «Here's How Much the 2008 Bailouts Really Cost», MIT Sloan, 21 de febrero de 2019, https://mitsloan.mit.edu/ideas-made-to-matter/heres-how-much-2008-bailouts-really-cost. Gran parte de esa cantidad fue devuelta, pero al menos un estudio creíble concluye que «los principales ganadores fueron los grandes acreedores no asegurados de las grandes instituciones financieras».

[1754] «The Great Recession Definition», Investopedia, consultado el 22 de abril de 2021, https://www.investopedia.com/terms/g/great-recession.asp.

[1755] Regis Barnichon, Christian Matthes y Alexander Ziegenbein, «The Financial Crisis at 10: Will We Ever Recover?», Reserva Federal de San Francisco, 13 de agosto de 2018, https://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2018/august/financial-crisis-at-10-years-will-we-ever-recover/. Otras estimaciones son similares: véase Sarah Childress, «How Much Did the Financial Crisis Cost?», *Frontline*, 31 de mayo de 2012, https://www.pbs.org/wgbh/frontline/article/how-much-did-the-financial-crisis-cost/. Informes anteriores estimaron una cifra menor, más cercana a doce billones de dólares, pero el impacto total no estaba entonces del todo claro: Stacy Curtin, «2008 Financial Crisis Cost Americans $12.8 Trillion: Report», Yahoo Finance (2012), https://finance.yahoo.com/blogs/daily-ticker/2008-financial-crisis-cost-americans-12-8-trillion-145432501.html.

[1756] Mark Sumner culpa a la derogación de Glass-Steagall de las manipulaciones de precios que llevaron a la crisis energética de California y a la caída del gobernador Gray Davis, y de provocar la crisis de 2008 al crear megabancos «demasiado grandes para caer»: Mark Sumner, «John McCain: Crisis Enabler», *The Nation*, 21 de septiembre de 2008, https://www.thenation.com/article/archive/john-mccain-crisis-enabler/. Véase también Erin Coghlan, Lisa McCorkell y Sara Hinkley, «What Really Caused the Great Recession?», Institute for Research on Labor and Employment, 19 de septiembre de 2018, https://irle.berkeley.edu/publications/irle-policy-brief/what-really-caused-the-great-recession/.

[1757] Joseph E. Stiglitz, «Capitalist Fools», *Vanity Fair*, enero de 2009, https://www.vanityfair.com/news/2009/01/stiglitz200901-2. Para conocer otras medidas de protección que fueron eliminadas, véase Canova, «Legacy of the Clinton Bubble».

[1758] Anat Admati y Martin Hellwig, *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do about It*, ed. revisada, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2014 [trad. cast.: *El traje nuevo del banquero*, Antoni Bosch, 2013]; Anat R. Admati, «We're Still Hostages to the Big Banks», *New York Times*, 25 de agosto de 2013, https://www.nytimes.com/2013/08/26/opinion/were-all-still-hostages-to-the-big-banks.html. Admati ha dirigido una campaña multianual para explicar cómo «las regulaciones de capital» dirigidas a controlar los fuertes incentivos de la banca a endeudarse demasiado pueden ser mejoradas y para refutar las engañosas narrativas

usadas por los grupos de presión de la industria y por los políticos para defender el sistema existente y combatir unas mejor regulaciones. Véanse https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/excessive-leverage; y https://gsb-faculty.stanford.edu/anat-r-admati/advocacy/.

[1759] Ronald Reagan, citado en Robert Lindsey, «Reagan, Entering Presidency Race, Calls for North American "Accord"; "Mankind Look to Us"», *New York Times*, 14 de noviembre de 1979, https://www.nytimes.com/1979/11/14/archives/reagan-entering-presidency-race-calls-for-north-american-accord.html.

[1760] Por ejemplo: Ronald Reagan, «Remarks to the Annual Meeting of the National Association of Manufacturers», 29 de mayo de 1986, cortesía de la Biblioteca y Museo Presidenciales Ronald Reagan, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/remarks-annual-meeting-national-association-manufacturers.

[1761] Reagan puso aranceles a los semiconductores japoneses con el argumento de que Japón realizaba prácticas contra la competencia. Esto contradecía su retórica de libre mercado, pero era coherente con la larga historia de proteccionismo norteamericano que la NAM había favorecido en el siglo XIX y que algunos miembros de su comunidad aún apoyaban. Sobre el proteccionismo de Reagan, véase Tom Meinderts, «The Power of Section 301: The Reagan Tariffs in an Age of Economic Globalization», *Globalizations,* 17, n.º 4, 18 de mayo de 2020, pp. 746-758; y Ronald Reagan, «Remarks at a White House Meeting With Business and Trade Leaders», 23 de septiembre de 1958, https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/remarks-white-house-meeting-business-and-trade-leaders. Sobre la historia del proteccionismo en Estados Unidos, véase Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres: Anthem Press, 2002 [trad. cast.: *Retirar la escalera*, Libros de la Catarata, 2004]; Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, reimpresión, Nueva York: Bloomsbury, 2009; Ha-Joon Chang, *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*, reimpresión, Nueva York: Bloomsbury, 2012 [trad. cast.: *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, Debate, 2012].

[1762] Donald Trump también se percató de ello y lo usó para defender sus propias políticas proteccionistas: Louis Jacobson, «Donald Trump Cites Ronald Reagan as a Protectionist Hero. Was He?», *Politifact*, 1 de julio de 2016, https://www.politifact.com/article/2016/jul/01/donald-trump-cites-ronald-reagan-protectionist-her/.

[1763] Algunos canadienses habían defendido este acuerdo desde mucho tiempo atrás, en la creencia de que eliminar aranceles incrementaría el PIB nominal de Canadá, mientras que a otros les preocupaba que unos crecientes vínculos comerciales con Estados Unidos perjudicarían la soberanía canadiense. Una de nosotros (Oreskes) recuerda haber ido a una fiesta en Canadá en esa época en la que los canadienses le soltaron una perorata sobre la amenaza de que entrase en su país una riada de «basura estadounidense barata».

[1764] Bethany Moreton, *To Serve God and Wal-Mart: The Making of Christian Free*

Enterprise, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 255.

[1765] *Ibid.*, p. 259.

[1766] Para una fuerte crítica de las políticas de Clinton, véase Canova, «Legacy of the Clinton Bubble».

[1767] «North American Trade Agreement (NAFTA)», Inc.com, consultado el 23 de abril de 2021, https://www.inc.com/encyclopedia/north-american-free-trade-agreement-nafta.html.

[1768] Sobre la resolución de conflictos bajo el TLCAN, véase David A. Gantz, «Dispute Settlement Under the NAFTA and the WTO: Choice of Forum Opportunities and Risks for the NAFTA Parties», *American University of International Law Review,* 14, n.º 4, 1999, pp. 1025-1106.

[1769] William J. Clinton, «December 8, 1993: Remarks on the Signing of NAFTA», UVA Miller Center, consultado el 19 de julio de 2021, https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/december-8-1993-remarks-signing-nafta. El candidato independiente Ross Perot compitió con Bush y Clinton en 1992, con un programa que incluía la oposición al TLCAN —el único candidato presidencial que se oponía al acuerdo —. Perot obtuvo un 19 por ciento de los votos, de largo el mejor resultado de un tercer candidato en las décadas anteriores o posteriores, poniendo de manifiesto hasta qué punto los dos principales partidos habían acercado sus posturas a principios de la década de 1990. «The 1992 Campaign; Transcript of 2nd TV Debate Between Bush, Clinton and Perot», *New York Times*, 16 de octubre de 1992, consultado el 19 de julio de 2021, https://www.nytimes.com/1992/10/16/us/the-1992-campaign-transcript-of-2d-tv-debate-between-bush-clinton-and-perot.html. Bethany Moreton señala que antes de la elección de Bill Clinton, Hillary Clinton había formado parte del consejo de Wal-Mart. Moreton, *To Serve God and Wal-Mart*, pp. 254-255.

[1770] Lorenzo Caliendo y Fernando Parro, «Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA», *Review of Economic Studies,* 82, n.º 1, enero de 2015, pp. 1-44.

[1771] Michael Hiltzik, «NAFTA Doesn't Count for Much Economically, but It's Still a Huge Political Football. Here's Why», *Los Angeles Times*, 30 de enero de 2017, https://www.latimes.com/business/hiltzik/la-fi-hiltzik-nafta-politics-20170130-story.html; y Dani Rodrik, «What Did NAFTA Really Do?», *Dani Rodrik's weblog* (blog), 26 de enero de 2017, https://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2017/01/whatdid-nafta-really-do.html.

[1772] Shushanik Hakobyan y John McLaren, «Looking for Local Labor-Market Effects of NAFTA», *Review of Economics and Statistics,* 98, n.º 4, 1 de octubre de 2016, pp. 728-741, en p. 729.

[1773] «US Trade with Canada and Mexico», Bureau of Transportation Statistics, 27 de diciembre de 2011, https://www.bts.gov/archive/publications/north_american_trade_and_travel_trends/trade_can_mex#10.

[1774] Hakobyan y McLaren, «Looking for Local Labor-Market Effects of NAFTA», p.

729.

[1775] *Ibid.*, pp. 740-741.

[1776] Amadeo, «The Problems with NAFTA». Su análisis se basa en los estudios del Instituto de Política Económica, Robert E. Scott, «The High Price of "free" Trade: NAFTA's Failure has Cost the United States Jobs across the Nation», 17 de noviembre de 2003, https://www.epi.org/publication/briefingpapers_bp147/. Véanse también los datos de desempleo en Estados Unidos: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Historical Statistics of the United States, part I: Colonial Times to 1970,* ed. del bicentenario, US GPO, Washington D. C., 1976, p. 126; y sobre la inflación, Reserva Federal de Mineápolis, «Consumer Price Index 1913», https://www.minneapolisfed.org/about-us/monetary-policy/inflation-calculator/consumer-price-index-1913-.

[1777] Robert Reich, «Former Labor Secretary Robert Reich Takes on the Trans-Pacific Partnership», *CWA News*, primavera de 2015, https://cwa-union.org/news/article/former_labor_secretary_robert_reich_takes_on_the_trans-pacific_partnership.

[1778] Frank Ackerman *et al.*, «NAFTA 2.0: For People or Polluters? A Climate Denier's Trade Deal versus a Clean Energy Economy», Oakland: Sierra Club, Consejo de Canadienses y Greenpeace, México, abril de 2018, https://www.sierraclub.org/press-releases/2018/04/new-report-will-nafta-20-be-for-people-or-polluters; y subcomandante insurgente Marcos y Rafael Guillén Vicente, *¡Ya basta! Ten Years of the Zapatista Uprising*, ed. de Ziga Vodovnik, Oakland, California: AK Press, 2004.

En 2018, Estados Unidos, Canadá y México reemplazaron el TLCAN con el USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement), el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá, que contiene algunos estándares laborales y medioambientales más elevados, prohibición de aranceles para el contenido digital, un incremento de las medidas de aplicación de las normas y una vuelta de tuerca a alguna política comercial menor. «United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet: Modernizing NAFTA into a 21st Century Trade Agreement», Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos, consultado el 23 de abril de 2021, https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/modernizing. El Instituto de la Empresa Americana considera que el TLCAN es una victoria de la globalización frente al proteccionismo. James Pethokoukis, «Trump's Newish NAFTA Deal Shows the Power of Globalization vs. Populist Politics», *AEIdeas* (blog), 1 de octubre de 2018, https://www.aei.org/economics/trumps-nafta-deal-shows-the-power-of-globalization.vs.populist-politics/.

[1779] Ross Perot, en el debate presidencial en San Luis, Misuri, que fue emitido en NBC el 11 de octubre de 1992.

[1780] Deeksha Kokas, Gladys Lopez Acevedo y Jakob Engel, «Distributional Impact of Trade» (vídeo), *The Distributional Impacts of Trade: Empirical Innovations, Analytical Tools, and Policy Responses*, 19 de mayo de 2021, https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/distributional-impacts-of-trade-empirical-innovationsanalytical-tools-and-policy-responses.

[1781] E. J. Dionne Jr., «The Big Idea», *Brookings*, 9 de agosto de 1998, https://www.brookings.edu/opinions/the-big-idea/. A menudo, se dice que el enfoque de Blair y Clinton es «la tercera vía», pero el significado de ese término es mucho más obtuso que el de Consenso de Washington, que al menos tiene la virtud de su autoría. Para una crítica mordaz del enfoque Blair-Clinton, véase John Gray, «The End of a Dream», *New Statesman*, 10 de diciembre de 2009, https://www.newstatesman.com/long-reads/2009/12/past-decade-world-western. Por ejemplo: «No ocurre a menudo que las crisis a gran escala sean fruto de un error intelectual, pero una única creencia errónea es la que está detrás de todos los delirios de la última década». La «creencia errónea» a la que se refería Gray era el Consenso de Washington.

[1782] John Williamson, «A Short History of the Washington Consensus», PIIE, 24 de septiembre de 2004, https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/shorthistory-washington-consensus.

[1783] Robin Broad y John Cavanagh, «The Death of the Washington Consensus?», *World Policy Journals,* 16, n.º 3, otoño de 1999, pp. 70-80.

[1784] *Ibid.*, p. 82. Broad y Cavanagh señalaron que el Consenso de Washington era criticado desde la Fundación Heritage y el Instituto Cato, que no estaban muy contentos con el FMI por dar dinero a Gobiernos que luego lo usaban para rescatar inversores, socavando así la disciplina de mercado.

[1785] Williamson, «A Short History», p. 13.

[1786] *Ibid.*, p. 2, nota 1.

[1787] *Ibid.*, p. 2.

[1788] *Ibid.*, p. 5.

[1789] Mary Elise Sarotte, *1989: The Struggle to Create Post-Cold War Europe*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2011; y Mary Elise Sarotte, *The Collapse: The Accidental Opening of the Berlin Wall*, Nueva York: Basic Books, 2014.

[1790] Williamson, «A Short History of the Washington Consensus», p. 8.

[1791] *Ibid.*, p. 10.

[1792] Lawrence H. Summers, «The Great Liberator», *New York Times*, 19 de noviembre de 2006, https://www.nytimes.com/2006/11/19/opinion/19summers.html.

[1793] Jonathan Haidt, citado en James Hoggan con Grania Litwin, *I'm Right and You're an Idiot: The Toxic State of Public Discourse and How to Clean It Up*, 2.ª ed., Gabriola Island, Columbia Británica: New Society Publishers, 2016, p. 39. Harvey Cox, *The Market as God*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016, da más ejemplos.

[1794] Naomi Klein, *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*, Nueva York: Picador, 2007, pp. 334-350, citado en p. 343 [trad. cast.: *La doctrina del shock*, Paidós Ibérica, 2007].

[1795] Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press, 1982, p. xiv [trad. cast.: *Capitalismo y libertad*, Deusto, 2022].

[1796] Klein, *Shock Doctrine*, p. 174. Klein señala que la idea no se originó con

Friedman, sino con la izquierda radical.

[1797] Margaret Levi y David Olson, «The Battles in Seattle», *Politics and Society,* 28, n.º 3, septiembre de 2000, pp. 309-329.

[1798] Chang, *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*, p. 63.

[1799] *Ibid.*, p. 68; Chang, *Bad Samaritans*. Desde el otro lado, algunos académicos han argumentado que los acuerdos comerciales preferenciales socavan el libre comercio más profundamente. Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford: Oxford University Press, 2008. Chang y Bhagwati están de acuerdo en que los tratados de libre comercio son a menudo malos para los países en desarrollo.

[1800] Williamson, «A Short History of the Washington Consensus», p. 10.

[1801] *Ibid.*

[1802] Edward A. Parson, *Protecting the Ozone Layer: Science and Strategy*, Oxford: Oxford University Press, 2003; Hrystal L. Tribbett, «Reclaiming Air, Redefining Democracy: A History of the Regional Clean Air Incentives Market, Environmental Justice, and Risk, 1960–Present» (tesis doctoral), University of California San Diego, 2014; Elizabeth M. Bailey *et al.*, *Markets for Clean Air: The US Acid Rain Program*, ed. ilustrada, Nueva York: Cambridge University Press, 2000; y Rachel Emma Rothschild, *Poisonous Skies: Acid Rain and the Globalization of Pollution*, Chicago: University of Chicago Press, 2019.

[1803] Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

[1804] Sobre Pigou, véase Nahid Aslanbeigui y Guy Oakeschap, «Chapter 49: Arthur Cecil Pigou», *The Elgar Companion to John Maynard Keynes*, ed. de Robert W. Dimand y Harald Hagemann, Cheltenham, Reino Unido, y Northampton, Massachusetts: Edward Elgar, 2019, pp. 309-316, https://doi.org/10.4337/9781788118569.00060.

[1805] La Escuela de Chicago había criticado a Pigou. En 1960, el economista de Chicago Ronald Coase había escrito un artículo, que sería ampliamente citado, en el que insistía en que del hecho de que hubiese contaminación no se seguía necesariamente que hubiese que imponer un impuesto pigouviano. Eso es cierto, pero tampoco se sigue necesariamente que no deba imponerse. Para la oposición contemporánea a esa idea, véase David S. Hilzenrath, «Miscalculation, Lobby Effort Doomed BTU Tax Plan», *Washington Post*, 11 de junio de 1993, https://www.washingtonpost.com/archive/business/1993/06/11/miscalculations-lobby-effort-doomed-btu-tax-plan/d756dac3-b2d0-46a4-8693-79f6f8f881d2/.

[1806] David Levy y Sandra Rothenberg, *Corporate Strategy and Climate Change: Heterogeneity and Change in the Global Automobile Industry*, E-99-13, Belfer Center for Science and International Affairs, noviembre de 1999, https://www.belfercenter.org/publication/corporate-strategy-and-climate-change-heterogeneity-and-change-global-automobile. La GCC se creó como un comité de la NAM, y después se reorganizó como

una entidad exenta de impuestos 501(C) (6) en 1991. Véase www.climatefiles.com/denial-groups/global-climate-coalition-collection/1991-interested-parties-information/. Véase también Robert J. Brulle, «Advocating Inaction: A Historical Analysis of the Global Climate Coalition», *Environmental Politics,* 11, 11 de abril de 2022, https://doi.org/10.1080/09644016.2022.2058815.

[1807] «Al Gore's Favorite Tax», *Wall Street Journal*, 14 de marzo de 2000, http://www.wsj.com/articles/SB952995423722707163.

[1808] Charles Wolf Jr., «A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis», *Journal of Law and Economics,* 22, n.º 1, abril de 1979, p. 138.

[1809] Naomi Oreskes, «The Scientific Consensus on Climate Change», en *Science,* 306, n.º 5702, 3 de diciembre de 2004, p. 1686.

[1810] Naomi Oreskes y Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, Nueva York: Bloomsbury, 2011, pp. 194-195 [trad. cast.: *Mercaderes de la duda*, Capitán Swing, 2018, trad. de José Manuel Álvarez Flórez].

[1811] «IPCC, 2007: Summary for Policymakers», *Climate Change 2007: The Physical Science Basis, Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, ed. de S. Solomon *et al.*, Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press, 2007.

[1812] Stern, *The Economics of Climate Change*.

[1813] Chris Mooney, «Ted Cruz Keeps Saying That Satellites Don't Show Global Warming. Here's the Problem», *Washington Post*, 29 de enero de 2016, https://www.washingtonpost.com/news/energy-environment/wp/2016/01/29/ted-cruz-keepssaying-that-satellites-dont-show-warming-heres-the-problem/; Kevin Cowtan y Stephan Lewandowsky, «Global Warming "Hiatus" Is the Climate Change Myth That Refuses to Die», *DeSmog*, 9 de marzo de 2019, https://www.desmog.com/2019/03/09/global-warming-hiatus-climate-change-myth-refuses-die/; Stephan Lewandowsky, James S. Risbey y Naomi Oreskes, «The "Pause" in Global Warming: Turning a Routine Fluctuation into a Problem for Science», *Bulletin of the American Meteorological Society*, 97, n.º 5, 2016, pp. 723-733; y Stephan Lewandowsky, James S. Risbey y Naomi Oreskes, «On the Definition and Identifiability of the Alleged "Hiatus" in Global Warming», *Scientific Reports*, 5, art. n.º 16784, 2015, https://doi.org/10.1038/srep16784.

[1814] Elspeth Reeve, «Mitt Romney Is a Lonely Global Warming Believer in the GOP Field», *Atlantic*, 3 de junio de 2011, https://www.theatlantic.com/politics/archive/2011/06/mitt-romney-believes-humans-cause-global-warming/351428/.

[1815] Jay Yarrow, «Inventor of Cap and Trade Says a Carbon Tax Is Better», *Business Insider*, 13 de agosto de 2009, https://www.businessinsider.com/inventor-of-cap-andtrade-says-a-carbon-tax-is-better-2009-8.

[1816] «US Senate Roll Call Votes 109th Congress—1st Session», Senado de Estados

Unidos, consultado el 24 de abril de 2021, https://www.senate.gov/legislative/LIS/roll_call_lists/roll_call_vote_cfm.cfm?congress=109&session=1&vote=00148.

[1817] Marianne Lavelle, «John McCain's Climate Change Legacy», *Inside Climate News*, 26 de agosto de 2018, https://insideclimatenews.org/news/26082018/john-mccainclimate-change-leadership-senate-cap-trade-bipartisan-lieberman-republican-campaign/.

[1818] Daniel J. Weiss, «Anatomy of a Senate Climate Bill Death», Center for American Progress, 12 de octubre de 2010, https://www.americanprogress.org/article/anatomy-of-a-senate-climate-bill-death/.

[1819] *Ibid.*

[1820] Robert J. Brulle, «Institutionalizing Delay: Foundation Funding and the Creation of US Climate Change Counter-Movement Organizations», *Climate Change,* 122, n.º 4, febrero de 2014, pp. 681-694.

[1821] Sobre el papel del gobierno en el funcionamiento del capitalismo, véase Reich, *Saving Capitalism.*

15

El alto coste del «libre» mercado

Mientras un virus recorría el globo a comienzos de 2020, el *Economist* publicó un editorial reconociendo la necesidad urgente de una respuesta del gran gobierno, pero demandando que el gobierno se retirase una vez que hubiese pasado la crisis. Un siglo de campañas para implantar el mito del libre mercado había logrado que, hasta en una hora de máxima necesidad, la «injerencia» del gobierno pareciese tan aterradora como un patógeno letal. Pero la crisis de la covid-19 había dejado claro por qué algunos problemas demandaban soluciones públicas sustanciales y por qué muchas de ellas no podían ser simplemente temporales.[1822]

Durante décadas, los científicos han sabido que un virus emergente podría causar una pandemia y habían advertido de que Estados Unidos estaba, por desgracia, mal preparado para esa eventualidad. En 1988, el Instituto de Medicina —rebautizado Academia Nacional de Medicina en 2015— sugirió que el riesgo justificaba un aumento del papel del Gobierno federal en la salud pública. Los estados podían y debían hacer la mayor parte del trabajo cotidiano de salud pública, pero las epidemias eran diferentes. «Solo el Gobierno federal puede centrar la atención y los recursos que demanda un problema de salud como ese», porque el Gobierno federal está «*estructurado* de una manera tal que permite establecer un punto de enfoque nacional claramente definido».[1823]

En 2019, en una reunión que ahora parece premonitoria, expertos del Centro

para la Seguridad Sanitaria de la Universidad Johns Hopkins abordaron la «preparación para una pandemia de alto impacto provocada por un patógeno respiratorio». Entre sus recomendaciones: los países debían mejorar sus competencias públicas de salud, trazar planes de acción nacional, con estrategias para tomar decisiones rápidamente cuando fuera necesario y prepararse para interrupciones de suministros; y desarrollar la capacidad de «aumentar la producción durante la crisis».[1824] Obviamente, su consejo se ignoró.

A lo largo de los últimos treinta años, los consejos de los científicos en una amplia gama de cuestiones —desde la preparación para una pandemia al cambio climático— han sido en gran medida menospreciados y a menudo rechazados por completo. Una razón es la influencia del pensamiento que insiste en limitar el poder y alcance del gobierno federal y en confiar en los mercados para solventar nuestros problemas. Lo más dañino de todo es que el marco promercado de las décadas recientes ha resistido a toda evidencia —científica, histórica, sociológica o de cualquier otro tipo— que sugiera que se necesita una respuesta pública fuerte, centralizada o coordinada de cualquier otra forma.

En algunos países, el poder central podría ser una amenaza para la libertad, pero Estados Unidos no es uno de ellos, en parte porque el país se creó con esa preocupación en mente. La obsesión de los conservadores por constreñir el poder del gobierno nos ha dejado con un gobierno federal demasiado débil y demasiado dividido para manejar problemas sustanciales como la covid-19 y el cambio climático. Incluso cuando la pandemia arreciaba, millones de estadounidenses se negaron a vacunarse, en gran medida porque desconfiaban del «Gobierno», y la mayor parte de esos estadounidenses eran políticamente conservadores.

Los pasos necesarios para evitar los peores efectos de una enfermedad emergente —acumulación de reservas de suministros, educación sobre el lavado de manos y la distancia social, desarrollo de test adecuados e implementación equitativa de los mismos, y sostenimiento de la infraestructura de investigación que pueda activarse para desarrollar una vacuna— no los lleva a cabo el sector privado. No parece ser un buen negocio acumular mil millones de mascarillas.[1825] Tampoco podemos contar con que el sector privado dé un paso al frente cuando emerja un nuevo virus, porque para entonces, sería demasiado tarde. El modelo de suministro «justo a tiempo» que domina los negocios es eficiente para muchas cosas, pero no funciona bien en una pandemia.[1826]

En cualquier problema que tenga un componente científico, médico o tecnológico, el desafío no es sencillamente movilizar recursos cuando se necesitan, sino tenerlos listos con antelación. Lleva un año o dos construir un laboratorio, pero una década el formar a un cuadro de científicos e ingenieros.

Resultaría igualmente imposible reunir a voluntad la infraestructura y los expertos necesarios para montar de repente un ejercito profesional, con sus portaaviones y aviones de combate, a las semanas de un ataque. Casi todos los conservadores reconocen la necesidad de estar preparados militarmente, pero han sido reacios a reconocer que el gobierno sea necesario para resolver una amplia gama de problemas —y no solo científicos— que los mercados no pueden solucionar por sí mismos.

La experiencia de Estados Unidos con la covid-19, comparada con la de otros países —así como la experiencia comparada de Estados Unidos antes y después de las elecciones de 2020—, demuestra que cuando un Gobierno nacional bien organizado actúa eficientemente sobre información robusta y conocimientos técnicos, los grandes problemas pueden solucionarse y los resultados mejoran sustancialmente. El Gobierno puede ser más o menos eficiente, pero ciertamente será ineficiente si carece de los medios para actuar y si se ve menoscabado por personas que consideran que su función es restringir el poder del Gobierno en todo momento, en lugar de actuar de manera juiciosa y apropiada. Esto es lo que vimos en la respuesta estadounidense a la covid-19. La administración republicana negó la crisis, mientras que sus nombramientos políticos socavaron deliberadamente a los funcionarios encargados de la salud pública. La hostilidad hacia el gobierno federal se reprodujo a nivel estatal. Los gobernadores republicanos ignoraron los consejos de salud pública, se negaron a imponer el uso de mascarillas e insistieron —incluso cuando la gravedad de la crisis empezó a ser brutalmente evidente— en que llevar o no mascarillas era una decisión personal.

Cuando escribimos estas palabras, más de un millón de estadounidenses han muerto, y muchas de esas vidas podrían haberse salvado con una respuesta gubernamental más resolutiva y más rápida. Los países que organizaron una respuesta fuerte y coordinada —Corea del Sur, Alemania, China, Nueva Zelanda, Vietnam— se las arreglaron mucho mejor en contener el virus y sufrieron muchas menos muertes. La mayoría de estos países sufrieron también menos daños económicos, por la razón obvia de que «la Economía» está formada por las personas que trabajan e invierten en ella; si no pueden trabajar, la economía no funciona.[1827] Un estudio de 2021 publicado en *Lancet* —la principal revista médica del mundo— concluyó no solo que las políticas y acciones de la administración Trump contribuyeron activamente a la propagación del virus, sino que el 40 por ciento de las muertes relacionadas con la covid-19 en Estados Unidos podían haberse evitado si Estados Unidos hubiese adoptado políticas más parecidas a las de otras naciones democráticas ricas.[1828] Un estudio más reciente

que compara Estados Unidos y Australia sugería que la cifra podría llegar al 90 por ciento. En otras palabras, hasta un total de *novecientas mil muertes* podrían haber sido completamente evitables. La mayor diferencia entre ambos países era la confianza: en la ciencia, en las instituciones y entre los propios ciudadanos.[1829]

Los autores del artículo de *Lancet* argumentaron que el fallo no estaba solo en la mala gestión de los anteriores cuatro años, sino en los anteriores cuarenta años de abandono de la salud pública. Las acciones de Donald Trump se pueden entender como una «aceleración agresiva de las políticas neoliberales» que ya habían socavado el acceso a la salud y habían creado sustanciales en salud.[1830] Pero si la comparación entre Estados Unidos y Australia es válida, lo que sugiere es que el problema se remonta aún más atrás, a la larga historia de esfuerzos dirigidos a socavar la confianza en el gobierno (incluyendo la ciencia pública) que hemos relatado en este libro.

Las cosas cambiaron en Estados Unidos cuando fue elegido Joe Biden y este movilizó los recursos del Gobierno federal para acelerar la producción y distribución de las vacunas y para ayudar a las campañas estatales de vacunación. Pero, para entonces, el daño ya estaba hecho. Muchos estadounidenses conservadores —influidos por los gobernadores republicanos y los medios de derechas— se resistieron a vacunarse incluso después de que su seguridad y eficacia ya habían sido demostradas. A medida que la pandemia seguía cobrando fuerza, impulsada en parte por la emergencia, científicamente predecible, de nuevas variantes, los pacientes moribundos demandaban que se les administrase Ivermectin, un medicamento inocuo para los pacientes de covid-19, pero que era promovido en círculos de derechas.[1831] En Dakota del Sur, los pacientes a punto de morir pensaban que las enfermeras les estaban mintiendo cuando les decían que se estaban muriendo de covid-19.[1832]

Según un artículo de 2020 del antiguo secretario del Tesoro Lawrence Summers y el economista David Cutler, el coste total para el Estados Unidos de la crisis de la covid-19 podría llegar a los dieciséis billones de dólares.[1833] Esto no incluye los costes relacionados con la salud mental ni las incalculables pérdidas personales en tristeza y sufrimiento. Tampoco incluye el valor perdido de los «estadounidenses desaparecidos» —los amigos, los familiares y las personas mayores sin cuya compañía y sabiduría no podemos avanzar—. Más aún, todo lo que Estados Unidos *hizo* para controlar la pandemia no fue gracias a la magia del mercado. Fue gracias a la ciencia, que proporcionó los fundamentos para el desarrollo de la vacuna, a los acuerdos de compra del Gobierno, que eliminaron gran parte del riesgo asociado al desarrollo de una vacuna; y a la colaboración

entre los Gobiernos federal, estatales y locales, las organizaciones sin ánimo de lucro y el sector privado para distribuir las vacunas al pueblo estadounidense. No cabe duda de que el sector privado estuvo a la altura, pero el desarrollo de las vacunas en Estados Unidos en 2021 estuvo más cerca del modelo de movilización bélica del New Deal que del modelo fundamentalista del mercado.

La pandemia de la covid-19 nos ha mostrado lo cara que puede resultar la dependencia excesiva del mercado «libre». Y, no obstante, por malo que haya sido este caso, los fallos de la economía política estadounidense van aún más allá. En un campo tras otro, un exceso de confianza en los mercados, conjugado con una falta de confianza en el gobierno, le ha costado muy caro al pueblo estadounidense. Y, desde Clinton, esto ha sido así tanto con administraciones demócratas como con republicanas.

Pensemos en la crisis de los opiáceos. En 2019, murieron 49.860 estadounidenses como consecuencia de sobredosis de opiáceos.[1834] Según los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades, las muertes totales por opiáceos, tanto recetados como ilícitos, entre los años 1999 y 2019 se acerca a las quinientas mil.[1835] Es probable que sean más, dado que muchos certificados de defunción atribuyen las muertes relacionadas con las drogas a un fallo cardiaco o respiratorio. Tampoco incluye esa cifra muchas muertes relacionadas con los opiáceos, como los suicidios de hijos de padres drogadictos. Un estudio sugiere que esos suicidios son lo suficientemente comunes como para ayudar a explicar el reciente incremento global de suicidios adolescentes.[1836]

Esta pasmosa tasa de fallecimientos está acompañada de una carga económica comparable: 78.500 millones de dólares.[1837] Y, sin embargo, hace solo veinte años, muy pocos estadounidenses morían por sobredosis de opiáceos; en 1999, menos de ocho mil. Es, como muchos problemas sociales, un asunto complejo, pero una causa importante del mismo es una inadecuada regulación. Cuando los opiáceos sintéticos llegaron al mercado, sus fabricantes los vendieron, falsamente, como algo que era poco probable que causase adicción. La debilitada (y posiblemente capturada) agencia federal, la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos, se negó a controlarlos de la misma manera que controla la morfina, la heroína y otras drogas altamente adictivas, lo que permitió a los productores comercializarlos de manera agresiva, especialmente en regiones del país donde se sabía que los accidentes de trabajo eran numerosos. En Europa, donde estos medicamentos estaban mejor regulados —y donde hay generalmente un mayor apoyo estatal a los individuos accidentados o adictos—, no hay crisis de opiáceos.[1838]

O pensemos en la violencia por arma de fuego. Según los CDC, en 2019, 39.707 estadounidenses murieron por heridas por arma de fuego, más que los que murieron en la guerra de Corea.[1839] Según otro análisis, entre 1999 y 2015, 519.338 personas murieron por armas de fuego.[1840] En Canadá, la cifra equivalente (estandarizada por población) es de alrededor de 180.000 personas.[1841] En el resto del mundo, las muertes por arma de fuego son mucho menos frecuentes que en Estados Unidos, y esta menor tasa de muertes coincide generalmente con una regulación más estricta de las armas de fuego y unas tasas menores de propietarios de armas de fuego. En Estados Unidos, la tasa de propietarios de armas de fuego por 100.000 habitantes es de 120,5; en Francia, de 19,6.[1842] Suiza tiene una tasa de propietarios de armas de fuego relativamente alta para un país europeo —una estimación la sitúa en 41 por 100.000—, pero todas las armas de fuego tienen que tener licencia y nadie con un historial de problemas mentales puede adquirir una. Los suizos no han tenido un tiroteo de masas desde 2001.

La obesidad causa enfermedades cardiacas, cáncer e ictus, los principales asesinos de los estadounidenses. En la década de 1950, solo en torno a un 10 por ciento de los estadounidenses eran obesos; hoy, el 70 por ciento tenemos sobrepeso u obesidad.[1843] Como la crisis de los opiáceos, las causas de la obesidad son complejas, pero la comida procesada juega un papel principal. O pensemos en las sustancias químicas que alteran el sistema endocrino, que imitan la estructura y a menudo la función de las hormonas. Estas sustancias químicas —que se encuentran legalmente en una lista asombrosamente larga de productos de consumo, como por ejemplo pintura, alfombras, higienizadores de manos, champús, protectores solares y pintalabios— se han asociado a un pasmoso conjunto de efectos adversos. Entre ellos, cáncer de próstata y de mama, infertilidad, endometriosis, diabetes, enfermedad cardiopulmonar y muchas más dolencias. El coste de ello es enorme, en el caso de Estados Unidos quizá de hasta 340.000 millones de dólares *al año*.[1844]

También se producen fraudes como consecuencia de una supervisión inadecuada. Hubo muchos en la debacle de ahorros y préstamos de la era Reagan-Bush, y más durante el período previo al colapso financiero de 2008 y la Gran Recesión. Pero no terminaron ahí y no se limitaron al sector financiero. Un ejemplo es la implosión de Theranos, la *startup* de Silicon Valley cuya idea básica —un diagnóstico completo de salud a partir de una gota de sangre— sonaba fenomenal. La compañía recaudó setecientos millones de dólares en capital riesgo sobre la promesa de «poner patas arriba» el sistema sanitario del país (y, por supuesto, de enriquecer a los inversores en Theranos). Llegó a alcanzar un valor

de casi 10.000 millones de dólares. El único problema es que la tecnología no existía. La cultura inversora basada en la exageración propia de Silicon Valley fue uno de los problemas. Otro, según John Carreyrou, el periodista del *Wall Street Journal* que destapó el escándalo, era la incapacidad del consejo de dirección y de los reguladores federales de proporcionar una supervisión adecuada.[1845] La fundadora y directora general de la ahora difunta compañía, Elizabeth Holmes, fue condenada por fraude, pero lo más probable es que nunca se recuperen los cientos de millones perdidos.[1846]

Theranos atrajo a algunos inversores ricos y famosos, y quizá no deberíamos apenarnos mucho por unas personas ricas que no tuvieron suficiente cuidado. Pero en el otro extremo del espectro están los ciudadanos corrientes que no solo no tenían dinero para invertir, sino que no podían cubrir sus necesidades a pesar de trabajar a tiempo completo. En Disneylandia —el «sitio más feliz de la Tierra»—, el 73 por ciento de los trabajadores no podían permitirse vivir cerca de su trabajo y unos cuantos de ellos viven en sus coches.[1847] Hay además incontables estadounidenses mayores que siguen trabajando después de cumplir setenta años debido al deterioro de los programas de pensiones.[1848] Una consecuencia de la desregulación ha sido que cuando las compañías han quebrado —o han sido compradas, vendidas o absorbidas— a menudo se han librado de sus obligaciones con respecto a sus trabajadores, incluido el pago de los planes de pensiones. Muchos trabajadores de aerolíneas, por ejemplo, reciben solo una minucia de sus prometidas pensiones. Otros estadounidenses nunca ganaron lo suficiente para pagar sus facturas y al mismo tiempo ahorrar algo para la jubilación, y, además, los beneficios de la Seguridad Social no han mantenido el ritmo de la inflación. Existe ahora un gran grupo de jubilados trashumantes que trabajan a tiempo parcial —a menudo viviendo en sus coches o caravanas— porque no pueden permitirse hogares permanentes con sus magros ingresos fijos.[1849] Tal como cuenta la película *Nomadland*, a algunos de estos estadounidenses les gusta este estilo de vida, pero eso no supone obviar el hecho de que otros se han visto forzados a vivir así.

El problema de los «jubilados» que no pueden jubilarse está, por supuesto, vinculado a la desigualdad de renta.[1850] Todos conocemos el problema del «1 por ciento más rico»; lo que mucha gente no conoce es que la desigualdad de renta está asociada con una variedad de males de todo tipo, entre ellos una mala salud física y mental, mayores tasas de criminalidad y una menor esperanza de vida.[1851] Los dos países con menos desigualdad de renta —Finlandia y Suecia— son líderes mundiales en la mayoría de los indicadores de bienestar. Estados Unidos, que es muy rico pero muy desigual, está por detrás de países mucho más

pobres en salud, educación, esperanza de vida y muchos otros aspectos.[1852] La desigualdad de renta también disminuye la movilidad social, lo que significa que muchos estadounidenses simplemente no pueden mejorar su condición, aunque quieran. El «sueño americano» se convierte en un horizonte cada vez más lejano.[1853]

Como han mostrado Thomas Piketty y otros, la desigualdad de renta es intrínseca a los sistemas capitalistas, el resultado del funcionamiento «apropiado» de los mercados. Pero culpar de ese problema al «capitalismo» en su conjunto oculta el hecho crucial de que la creciente desigualdad de los últimos cuarenta años ha sido impulsada por los cambios en las reglas de cómo funciona nuestro capitalismo.[1854] Entre ellos, cambios en nuestra estructura fiscal y formas de desregulación que han favorecido enormemente a los ricos. Estos cambios han sido justificados —en algunos ámbitos incluso celebrados— como una forma de «dejar que el mercado haga su magia».

La desigualdad que crea el capitalismo puede remediarse directamente por medio de la fiscalidad progresiva. En el pasado, se hizo precisamente eso: en la década de 1950 el tipo fiscal marginal máximo era del 91 por ciento, y la economía iba tan bien o mejor que en la mayoría de las restantes décadas. Por supuesto, no muchas personas pagaban realmente ese tipo; el asalariado masculino medio ganaba 3.400 dólares en 1955 y se le aplicaba un tipo marginal del 22 por ciento.[1855] Pero esa es la cuestión. Los superricos pueden permitirse pagar impuestos superaltos, y los moderadamente ricos pueden permitirse pagar impuestos moderadamente altos. Eso no arruina la economía y mucho menos nos lleva al camino de servidumbre. En la actualidad, el tipo fiscal marginal máximo sobre la renta de los estadounidenses más ricos es de solo el 37 por ciento, y debido a los agujeros en la legislación fiscal y los tipos más bajos aplicados a las ganancias del capital, sus tipos fiscales efectivos son mucho menores.[1856] El multimillonario Warren Buffett ha señalado en más de una ocasión que paga un tipo fiscal menor que su secretaria. Muchas corporaciones rentables no pagan ningún impuesto.[1857]

Aunque tenemos fácilmente a nuestro alcance un remedio que se ha demostrado efectivo contra la desigualdad, los conservadores del mundo de los negocios se han opuesto firmemente a su aplicación. De hecho, lo han hecho desde el momento mismo en que empezamos a tener ese remedio a nuestra disposición. Cuando se estableció por primera vez el impuesto federal sobre la renta, los conservadores se opusieron, tachándolo de «confiscación socialista de la riqueza».[1858] En su convención de 1924, la Asociación Nacional de Fabricantes declaró su oposición al «uso del poder de poner impuestos con el objetivo de la

igualación económica».[1859] La NAM perdió el debate durante décadas, hasta que, en la de 1980, lo ganó. Y ahí se ha quedado la cuestión en gran medida, gracias al trabajo de centros de pensamiento libertarios, economistas conservadores, líderes políticos y empresariales republicanos que demonizaron los impuestos como «un robo», y de demócratas que se encontraban poco dispuestos, incapaces o demasiado acobardados o comprometidos como para contraatacar.

Es obvio que un tipo fiscal que privase a los consumidores de sus ingresos disponibles y a las empresas de sus beneficios sería malo de muchas maneras. Suecia tiene muy mala prensa por su tipo fiscal marginal máximo —que en la actualidad es del 57 por ciento—, pero tiene una economía floreciente y ofrece a sus ciudadanos «los mejores servicios e infraestructuras públicas».[1860] La idea de que generamos prosperidad recortando impuestos a los ricos no es solo poco ética, también es falsa.

Podríamos denominarla incluso criminal, considerando que un empleado de Disney, a pesar de trabajar duramente, no se puede permitir tener una vivienda y que los tribunales han encontrado aspectos ilegales en la comercialización y la venta de opiáceos. Pero muchos fallos de mercado se refieren a productos y actividades que son perfectamente legales, cuyos resultados, no obstante, son preocupantes. El tabaco, un producto legal, mata a ocho millones de personas cada año.[1861] La polución atmosférica mata a nueve millones.[1862] El petróleo, el gas y el carbón son productos legales y, aun así, su uso sin restricciones amenaza en la actualidad con anegar una buena parte del globo y quemar gran parte del resto.

El novelista Kim Stanley Robinson ha resumido así la situación: «la mano invisible nunca se hace cargo de la factura».[1863] En la actualidad, una cantidad escandalosa de facturas siguen pendientes. La mayor de todas es el cambio climático.

Aceptar la realidad del cambio climático es aceptar que las grandes externalidades negativas no pueden ser despachadas como meros «efectos de vecindad». Estimaciones creíbles sitúan los daños económicos derivados del uso de combustibles fósiles entre el 0,5 y el 4 por ciento del PIB cada año. En comparación, el catastrófico terremoto de Tohoku, su tsunami resultante y la catástrofe nuclear de Fukushima le costó a Japón un 3 por ciento del PIB el año en que se produjo. Un análisis de 2019 encontró que, si continúan las tendencias actuales, los impactos de los daños provocados por los huracanes, las pérdidas inmobiliarias, los costes de la energía y el precio del agua en Estados Unidos supondrán un coste de *1,9 billones de dólares al año* (en dólares actuales), o, lo

que es lo mismo, un 1,8 por ciento del PIB de Estados Unidos en 2100.[1864] Esto no incluye una plétora de efectos negativos difíciles de cuantificar, como las pérdidas de patrimonio cultural, los costes psicológicos de perder tu hogar, tu comunidad o tu forma de vida, la extinción de especies, o la tristeza provocada por la «solastalgia».

Debido a que estos costes son enormes, casi todos los estudios independientes concluyen que solucionar el cambio climático es una buena apuesta económica.[1865] El FMI, el Banco Mundial y la mayoría de los economistas convencionales recomendaron que el gobierno interviniese para enfrentarse a los costes reales del uso de combustibles basados en el carbono. Esto normalmente significaba «poner un precio al carbono», o bien poniéndole directamente impuestos o creando mercados para comprar y vender carbono bajo un sistema de comercio de emisiones. No obstante, y a pesar de ello, pocos líderes políticos conservadores lo han apoyado. De hecho, un número absurdo de ellos todavía niegan la seriedad del cambio climático. La Fundación para la Educación Económica (FEE) —el grupo que ayudó a traer a Norteamérica la economía austriaca— insiste desde hace tiempo en que es más probable que los «escépticos» del cambio climático sean los que tengan razón, y no los miles de científicos del clima a nivel mundial, y sostiene que, incluso si los científicos tienen razón, «lo mejor que podemos hacer es adaptarnos».[1866] El Instituto Cato ha defendido que adaptarse al cambio climático será más barato que evitarlo.[1867] Casi ningún científico piensa así. Como ha señalado el antiguo consejero científico de Obama, John Holdren, sin ningún esfuerzo para mitigar el cambio climático, la adaptación al mismo es un eufemismo de «sufrimiento».[1868] Pero lo más probable es que los acaudalados patrocinadores que financian la FEE y el Instituto Cato no asuman el grueso de ese sufrimiento. El resto de nosotros sí.

Grupos como la FEE y el Instituto Cato proclaman las virtudes de los mercados libres, pero los mercados de la energía están fuertemente subvencionados. Según el FMI, el mundo gastó 5,3 billones de dólares en subsidios a la energía en 2015, subsidios que principalmente van a los combustibles fósiles. La mayor parte de estos subsidios son los costes no cubiertos del daño al medio ambiente y a la salud humana.[1869] Ciento noventa y una naciones han ratificado los Acuerdos del Clima de París (también llamados Acuerdo de París), prometiendo detener el cambio climático, pero la mayoría de estos países siguen subvencionando los combustibles fósiles.[1870] La electricidad proveniente de energías renovables es ahora más barata en la mayoría de los países que la proveniente del petróleo, el gas o el carbón, y aun así a las renovables les cuesta competir porque los mercados energéticos están sesgados a

favor de las energías establecidas, y la arena política está fuertemente influida por el poder de la industria de los combustibles fósiles.

El cambio climático es un problema para los mercados, porque las decisiones «libres» que tomo imponen costes a otras personas, pero este es solo un ejemplo (aunque de carácter existencial). Es por ello por lo que todas las sociedades aceptan algunas limitaciones a las acciones de otras personas: sin esas limitaciones, no habría sociedad civil. Establecemos límites basándonos en nuestra evaluación de los riesgos y daños potenciales, de manera que, cuando se trata de la actividad económica, la cuestión es si los mercados están funcionando como queremos que lo hagan y, si no es así, si necesitamos ajustar las reglas por las que operan. No fue siempre ilegal arrojar productos químicos tóxicos en lagos y ríos, pero ahora lo es. Hubo una época en la que era legal comprar y vender personas.

Retrospectivamente, podemos ver la esclavitud como una forma de robo de trabajo, y, en muchos aspectos, el cambio climático es también un robo: a los ciudadanos y a las comunidades que pagan ahora sus costes, a los agricultores que pierden sus cosechas y su ganado por la sequía, a las personas que han perdido sus hogares como consecuencia de incendios descontrolados o inundaciones. Probablemente las generaciones futuras encontrarán tan increíble que esté permitido contaminar la atmósfera con dióxido de carbono como nosotros el hecho de que una vez estuviese permitido comprar y vender a otras personas. Al igual que acabamos con la esclavitud, encontraremos la forma de detener el cambio climático, pero, cuanto más tiempo nos pasemos negando el problema (o insistiendo en que los mercados lo solucionarán «por sí mismos»), mayores serán los costes.

La solución al cambio climático tendrá que implicar nuevas y mejores tecnologías, y en este ámbito hay una buena noticia: la larga historia de apoyo del gobierno a la innovación científica y tecnológica. Casi todas las transformaciones tecnológicas a gran escala desde finales del siglo XIX a comienzos del siglo XXI —los ferrocarriles, la electricidad, el teléfono, la radio, la aviación, la televisión, los sistemas de control retroalimentados, los viajes espaciales, los ordenadores digitales y la tecnología de microondas— fueron desarrolladas como colaboraciones público-privadas. Como ha señalado la economista Mariana Mazzucato, el Gobierno federal de Estados Unidos ha sido muy emprendedor, a menudo asumiendo riesgos que no asumiría el sector privado.[1871] Internet debe su existencia a científicos e ingenieros organizados y financiados por el Gobierno federal y a la inmensa trayectoria de inversión en electrónica e informática durante la Guerra Fría.[1872] Pero los ejecutivos

libertarios de Silicon Valley blanquearon esa historia, poniendo en primer plano el papel de los empresarios, de intrépidos «perturbadores» y jóvenes vestidos con sudaderas que se movían rápido y rompían cosas.[1873]

No es una tarea del gobierno *hacernos* felices, pero sí es tarea del gobierno facilitar las condiciones que ayudan a perseguir la felicidad.[1874] Así que quizá la evidencia más clara de que algo va mal en Estados Unidos es que somos mucho menos felices que la gente de la mayoría de los otros países ricos.[1875]

Los países nórdicos son los más felices. Finlandia, Dinamarca, Noruega, Suecia e Islandia están constantemente entre los primeros diez países del *ranking* (a pesar de su clima frío y de su oscuridad invernal potencialmente deprimente). Su alto nivel de felicidad coincide con altos niveles de democracia y derechos políticos, ausencia de corrupción, confianza entre sus ciudadanos y entre ciudadanos y gobierno, cohesión social, igualdad de género e igualdad de renta, y sus ciudadanos sienten que gozan de un alto nivel de libertad. Estados Unidos, sin embargo, a pesar de su riqueza excepcional, está sistemáticamente fuera de los primeros diez puestos —normalmente entre los puestos decimoquinto y vigésimo —.[1876]

¿Por qué los nórdicos son tan felices? Una posible razón es la homogeneidad étnica. La edición de 2018 del Informe Mundial sobre Felicidad se refiere específicamente a esta cuestión. Su conclusión es que la proporción de inmigrantes en un país *no tiene ningún efecto* sobre el nivel medio de felicidad de los locales.[1877] La respuesta es más bien que los países nórdicos están metidos en un «círculo virtuoso, en el que unas instituciones democráticas que funcionan bien proporcionan a los ciudadanos amplios beneficios y seguridad, de manera que los ciudadanos confían en las instituciones y unos en otros, lo que los lleva a votar a partidos que prometen preservar el modelo del bienestar». Un elemento clave de este círculo virtuoso son las instituciones que proporcionan a los ciudadanos «servicios sociales de bienestar generosos y efectivos» —aquello precisamente contra lo cual combatían la NAM y los opositores al New Deal, Hayek y Friedman, y los republicanos de Reagan—.

El informe también descubrió que no había nada especialmente nórdico en este excepcionalismo nórdico: los otros países que regularmente aparecían en los primeros puestos de la comparación internacional de satisfacción con la vida —Suiza, los Países Bajos, Nueva Zelanda, Canadá y Australia— «comparten la mayoría de las características». No hay «una receta específica de felicidad nórdica a la que no puedan acceder otros», concluía felizmente el Informe sobre la Felicidad. «Más bien lo que hay es una receta más general para crear ciudadanos

altamente satisfechos: garantizar que las instituciones estatales sean de gran calidad, no corruptas, capaces de cumplir lo que prometen y generosas en el cuidado de sus ciudadanos en la adversidad». En otras palabras, las personas felices en países felices son cuidadas por las instituciones estatales.[1878] El Estados Unidos de las últimas décadas, con su énfasis en la decisión individual y la responsabilidad personal (y no social), sencillamente no se preocupa por sus ciudadanos como lo hacen estos otros países.

Estudio tras estudio ha mostrado que las personas son más felices no cuando son más «libres» —sea como sea que se evalúe eso—, sino cuando viven en sociedades con fuertes redes sociales de seguridad y robustos vínculos familiares y comunitarios. Normalmente, eso significa vivir en un país con buena asistencia sanitaria, protección por desempleo y donde el trabajo no consume tanto tiempo como para que no quede nada para estar con la familia y los amigos.[1879] El dinero es importante —las personas ricas tienden a ser más felices que las pobres— pero menos de lo que suponen muchos estadounidenses. Diversas investigaciones han demostrado que es menos probable que los jóvenes que aspiran a ser ricos acaben siendo felices que los que se centran en otros objetivos.[1880] Lo que resulta crucial es que la diferencia entre Estados Unidos y estos otros países es, en un grado sustancial, el resultado de las políticas públicas.[1881]

Como dijo el historiador Tony Judt, la experiencia de las socialdemocracias europeas demuestra que «el gobierno puede jugar un papel mayor en nuestras vidas sin amenazar nuestras libertades», y dado que «el Estado va a estar con nosotros en el futuro predecible, haríamos bien en pensar sobre qué tipo de Estado queremos».[1882]

No es solo la felicidad lo que escasea en el Estados Unidos actual, es también la vida misma. En Francia, Suiza, Alemania, los Países Bajos y muchos otros países, la pauta histórica de incremento de la esperanza de vida ha continuado en las décadas recientes, pero en Estados Unidos el panorama es profundamente distinto. En la década de 1990, la mortalidad por causas específicas empezó a aumentar.[1883] Una de estas causas específicas era el suicidio: desde 1999, la tasa de suicidios en Estados Unidos se ha incrementado un pasmoso 33 por ciento (mientras que la tasa global de suicidios cayó casi un 30 por ciento).[1884] En 2010, una variedad de incrementos por causas específicas se combinaron para generar un aumento de la mortalidad adulta por todas las causas. Y en 2015, por primera vez desde la Primera Guerra Mundial, la esperanza de vida de los estadounidenses cayó, en gran medida como consecuencia de suicidios, sobredosis de drogas y enfermedades hepáticas vinculadas al alcoholismo y la obesidad —lo que los sociólogos llaman «muertes por desesperación»—.[1885]

En 1809, Thomas Jefferson afirmó que «el cuidado de la vida humana y de la felicidad, y no su destrucción, es el primer y único objeto legítimo del buen gobierno». A finales del siglo XX perdimos esa visión, y nuestro gobierno, en gran medida, pasó a contemplar impertérrito cómo la salud y la felicidad de los estadounidenses corrientes empeoraban (y cómo el 1 por ciento más rico se llevaba todas las ventajas). Los conservadores de la Casa Blanca, del Congreso y de los legislativos estatales se negaron a acudir a la autoridad del gobierno federal (y, en algunos casos, ni siquiera del estatal) para resolver esas cuestiones. En lugar de ello, como hizo Margaret Thatcher, blandieron a Hayek (o a Milton Friedman) y proclamaron que «eso es en lo que creemos».

No podemos culpar de ello a Adam Smith; él creía que centrarse en exceso en la acumulación de riqueza socavaría las cualidades mismas que hay en todos nosotros y que el capitalismo necesita, para florecer, lo que Smith llamó nuestros «sentimientos morales». Entre otras cosas, estos sentimientos nos dicen que la gente merece ganar no simplemente lo que permita el mercado, sino un salario suficiente sobre el que sustentar una vida decente. Ya en el siglo XVIII estaba claro que los mercados a menudo son incapaces de cumplir ese estándar, y más de doscientos años después, poco ha cambiado. Lo que *sí* cambió a finales del siglo XX —como hemos mostrado en este libro— es lo que creemos sobre los mercados.

¿Por qué cambiamos lo que creíamos sobre qué pueden y no pueden hacer los mercados —y los gobiernos—? Por el toque a rebato del fundamentalismo de mercado. Por la retórica dominante a la que hemos sido expuestos, y muchos de nosotros terminamos por aceptar.

Los fundamentalistas del mercado nos dijeron que amásemos «el libre mercado» y despreciásemos el gobierno. Y, debido a que hemos escuchado ese argumento tantas veces, de tantas maneras y proveniente de tantas fuentes, comenzamos a creérnoslo. Perdimos todo matiz. Nos olvidamos de las lecciones de la historia. Y compramos el mito de que la mano invisible podía hacer cosas que ni siquiera Adam Smith pensaba que podía hacer.

Llegados a este punto, nos podemos preguntar lo siguiente: ¿los hombres y mujeres de esta historia *realmente* creían en la libertad?[1886] Por decirlo de otra manera, ¿la libertad de quién estaban defendiendo? Aunque la NAM y Lemuel Boulware y Ronald Reagan hacían propaganda de la competencia, gran parte del capitalismo estadounidense que defendían no era nada competitivo. La NAM se fundó para defender el proteccionismo. La NELA luchó por impedir la competencia de empresas municipales de servicios públicos. La GE construyó su negocio sobre contratos de electricidad con el sector público mientras amañaba

los mercados de la electricidad.[1887] J. Howard Pew y Rose Wilder Lane se esforzaron por prohibir los libros de texto que no les gustaban. Ayn Rand glorificaba la libertad mientras escribía códigos de censura y condonaba la violencia mientras fuese ejercida por personas «superiores».

Milton Friedman y sus colegas de la Escuela de Chicago eran escépticos ante la aplicación de las leyes antimonopolio, viendo en ellas una «interferencia del gobierno» en un sistema competitivo que había generado ganadores y perdedores «de manera natural». Pero su propio trabajo fue posible gracias a la interferencia del mundo de los negocios en el mercado académico de las ideas. Harold Luhnow y Jasper Crane escogieron a Hayek y a Friedman y se esforzaron en hacer de ellos unos ganadores. Y en lo que concierne a las normas antimonopolio, lo cierto es que, si no hay competencia —protegida cuando es necesario por el gobierno—, no hay manera de diferenciar entre quien merece ganar y el que ha progresado a base de engaños.[1888]

Es también revelador ver qué es lo que estos hombres y mujeres defendían en nombre de la «libertad». Esa palabra, para ellos, significaba libertad de expropiar territorios a los nativos, explotar niños, mantener centros de trabajo inseguros, pagar a los trabajadores lo menos posible, contaminar con impunidad, llevar a cabo prácticas anticompetitivas. Significaba, por encima de todo, un derecho absoluto de propiedad. Ese era el fundamento de la libertad para la Liga por la Libertad Americana, Rose Wilder Lane y generaciones de conservadores después de ellos, incluyendo los seguidores de la Escuela de Chicago que predicaban contra las normas antimonopolio y la protección del medio ambiente invocando los derechos de propiedad. Pero su propiedad había sido arrebatada en gran medida a otras personas. Y su marco se basaba en numerosos pecados cometidos contra otros. Como dijo Lincoln, «para algunos la palabra *libertad* […] podría significar que algunos hombres hagan lo que les plazca con otros hombres, y con el producto del trabajo de otros hombres». En su época, la esclavitud —la negación última de la libertad— era también una defensa de los derechos de propiedad.

La deshonestidad y la negación de la evidencia son quizá los argumentos más consistentes en la historia que hemos contado aquí, y lo que vincula este libro con nuestro trabajo anterior sobre el cambio climático antropocéntrico. En *Mercaderes de la duda*, mostramos cómo la negación del cambio climático estaba enraizada en el fundamentalismo de mercado. Los «mercaderes» originales eran en cierto sentido compradores: hombres que compraron el mito de que las economías de mercado eran un baluarte contra la tiranía y que las regulaciones

del gobierno amenazaron nuestra libertad. Lo que no sabíamos cuando escribimos ese libro era de dónde venía ese mito y por qué había tenido tanta influencia. Ahora lo sabemos. También sabemos lo tóxico que es, porque algo fundamental para el fundamentalismo de mercado es la negación antiintelectual de los hechos que podrían perturbar la ideología. Hayek argumentó que la clave para decidir si la intervención del gobierno está justificada era considerar la escala y la gravedad del mal social o la necesidad social incumplida a la que va dirigida la intervención. Eso implica una evaluación honesta de esos males y necesidades. No había que ser socialista para querer combatir la Gran Depresión ni hay que ser socialista para querer combatir los fallos del capitalismo a los que nos enfrentamos hoy. Pero hay que enfrentarse a los hechos de los fallos del mercado, y eso es lo que los fundamentalistas del mercado han rechazado sistemáticamente.

¿Cómo es posible que personas inteligentes y bien informadas negasen hechos obvios? Una forma es no reconociendo la importancia del privilegio epistemológico propio. Si te va bien con un sistema, es fácil ver sus éxitos y más difícil discernir sus fallos. Es también fácil exagerar su capacidad de juzgar la información y ponerla en su contexto. El filósofo José Medina lo dijo de la siguiente manera: «no es poco común que miembros de sociedades injustas tengan imágenes distorsionadas de sí mismos como conocedores […] interiorizando un complejo de superioridad […] con consecuencias epistémicas negativas».[1889] Entre estas consecuencias negativas está la arrogancia, lo que disminuye la apertura a los hechos que desafían su visión del mundo, impide una reflexión coherente y afecta a la capacidad de rectificar.[1890] La arrogancia epistémica puede también llevar a un tipo de «inmadurez cognitiva» —como cuando los adultos caen en el pensamiento mágico—. Esa inmadurez puede volverse patológica «cuando los sujetos se vuelven absolutamente incapaces de reconocer ningún error».[1891]

Ese tipo de ideología como patología se desplegó en todo su esplendor tras la crisis financiera de 2008 y de nuevo en el comportamiento de Trump durante la crisis de la covid-19. Sigue siendo evidente entre los negacionistas del cambio climático, que insisten en que la innovación tecnológica —dirigida por el sector privado con poco o ningún papel del gobierno— solucionará el problema. Un artículo de 2021 en el *Wall Street Journal* afirmaba que no había nadie «sensato que no se burlase en privado de la idea de que la humanidad controlará el CO_2 por medios distintos del progreso básicamente no regulado de los mercados y la tecnología».[1892] El cambio climático provocado por el hombre ha estado en marcha desde la década de 1980, y «el progreso no regulado de los mercados y la

tecnología» no ha respondido de una manera ni remotamente proporcionada con la escala del problema. Aun así, los fundamentalistas del mercado aconsejan tener fe, en lo que el sociólogo Charles Mills denomina «un circuito cerrado de autoridad epistémica», inmunes no solo a la persuasión moral, sino a la evidencia.[1893] Como cuando Joe McCarthy insistía en que tenía los nombres de los comunistas del Departamento de Estado, para que la estrategia funcione basta con invocar a personas «sensatas» sin especificar quiénes son, con lo que la afirmación no solo es inmune a ser refutada, sino impermeable a todo examen.

Estas estrategias retóricas ayudan a explicar la supervivencia del fundamentalismo de mercado a pesar de las numerosas pruebas que lo refutan. Sus defensores han ocupado posiciones privilegiadas —social, política y financieramente— que les permitían promover sus puntos de vista favoritos y hacerlos inmunes a las críticas. Al vivir en un mundo de privilegio, a menudo simplemente son incapaces de ver la evidencia del fallo de mercado (es fácil creer en la magia cuando la magia funciona para todo el mundo que conoces, incluyendo el mago).[1894] La mayoría de las personas tienden a mezclarse con gente que comparte sus mismas ideas, pero los ricos y poderosos tienen muchas más oportunidades de construir en torno suyo un mundo entero de personas con sus mismas ideas. Y si son realmente poderosos, como a menudo lo son los ricos, las personas de su entorno que son capaces de discernir los problemas de su visión del mundo son reacias a expresar sus opiniones. Solo los superricos pueden aislarse de las consecuencias de una mala atención sanitaria, un transporte inadecuado y otros fallos sociales. Solo los superricos pueden permitirse construir una red de instituciones que se refuerzan entre sí dedicadas a propagar y defender sus preferencias ideológicas. Si estos hombres y mujeres reconociesen la realidad de lo que ha provocado su visión del mundo, habrían tenido que abandonar la imagen de sí mismos como «narradores de la verdad» superiores a los demás. Algunos incluso tendrían que abandonar la imagen de sí mismos como cristianos.

Los hombres de negocios acaudalados cuya historia hemos contado podían apoyar a aquellos que estaban de acuerdo con ellos, crear instituciones para reforzar sus puntos de vista y pagar para producir libros, películas, programas de radio y televisión y otros productos. Su objetivo no era solo ofrecer mejores argumentos que otros potenciales rivales, sino también obstaculizar un auténtico debate.

La historia que hemos contado aquí complementa el trabajo de la periodista Jane Mayer y la historiadora Nancy MacLean, que han documentado también cómo los líderes corporativos han intentado controlar no solamente lo que hacía

el Gobierno estadounidense, sino lo que pensaba el pueblo estadounidense.[1895] MacLean añade la importante idea de que, dado que los libertarios *siempre* han sido superados en número —y han sido conscientes de ello—, han buscado activamente formas de mantener a raya las mayorías democráticas.[1896] Lo mismo podría decirse sobre los ricos en general. En una democracia de verdad, los ricos no podrían establecer las reglas que desproporcionadamente les benefician a ellos. Para preservar su posición de privilegio, frecuentemente luchan contra la democracia.

Milton Friedman argumentó que uno de los beneficios del capitalismo era que un hombre rico tuviese la libertad de financiar a un académico como él, pero ¿qué pasa con las personas corrientes para las cuales el sistema no cumple sus promesas? En el mundo de Friedman, la competencia intelectual es un juego del hombre rico: la supervivencia de los más aptos se convierte en el triunfo de los más ricos. Y entonces, siguiendo una lógica circular, los supervivientes atribuyen su supervivencia a su propia superioridad, y no tanto, como habría destacado Darwin, a lo aleatorio de la riqueza heredada, el privilegio racial heredado y la posición social heredada.

Hay también una cierta ingenuidad o falta de sinceridad en las afirmaciones de los fundamentalistas del mercado. El senador de Carolina del Norte Thom Tillis explicó una vez que pensaba que el Gobierno no debía exigir a los empleados que se lavasen las manos tras usar el baño; los empresarios deberían poder decidir por sí mismos qué era lo correcto para sus empresas y clientes. «No tengo ningún problema si Starbucks decide salirse de esta política mientras ponga un letrero que diga: "No exigimos a nuestros empleados que se laven las manos después de usar el servicio" […]. El mercado se ocupará de ello».[1897] Vale, pero ¿quién obligará a Starbucks a poner ese letrero?

Los fundamentalistas del mercado no están equivocados acerca de todo. Los mercados pueden ser más flexibles que los Gobiernos, y la competencia puede generar innovación, lo que lleva a productos mejores y más baratos. Los fundamentalistas del mercado también tienen razón en que todas las acciones conllevan el riesgo de unas consecuencias no intencionadas, de manera que cuando nos enfrentamos a una cuestión grande y compleja, tiene sentido ser juicioso. En ocasiones la respuesta correcta a un problema es no hacer nada; o, al menos, esperar hasta que tengamos mejor información. Y es cierto que en ocasiones los reformadores van demasiado lejos. No es por casualidad que el demócrata Al Smith hiciese causa común con la reaccionaria Liga por la Libertad Americana sobre la Prohibición. El abuso del alcohol era (y sigue siendo) un

problema terrible en Estados Unidos, pero la Prohibición era, al menos en cierto sentido, un remedio peor que la enfermedad. Una década de estudio del pensamiento conservador —tanto el serio como el propagandístico— nos ha convencido de que la mejor solución a cualquier problema es la más ínfima de todas las posibles que logren solucionar ese problema.

Pero competir no significa que no tengamos reglas. El fútbol americano y el europeo, el béisbol y el baloncesto son deportes extraordinariamente competitivos y todos ellos tienen reglas. Sin reglas *no* hay partido, solo unas personas corriendo alrededor de un balón. Más aún, cuando las reglas del deporte se aplican de manera apropiada, los atletas tienen que hacerlo mejor, porque no pueden engañar, y tanto atletas como espectadores acaban disfrutando de un mejor espectáculo. Casi todas las actividades humanas tienen reglas; sin ellas, solo tendríamos caos.

La experiencia muestra que la competencia sin restricciones puede llevar a una carrera sin freno hacia menores estándares: los industriales reducen la calidad para reducir costes y tratan a los trabajadores como componentes desechables y no como humanos que merecen ser tratados dignamente. Tanto la historia como nuestro momento presente demuestran que los mercados se pueden degradar hasta acabar en manos de monopolios destructivos; es necesario gestionar los mercados para proteger la competencia. Y por definición, los mercados no se ocupan de externalidades como los accidentes laborales y la contaminación. Los mercados podrían finalmente responder a estas situaciones —como lo están haciendo en la actualidad con el cambio climático—, pero entretanto dejamos sin solucionar problemas fundamentales, hay personas que resultan perjudicadas y la injusticia se agrava. El retraso en dar una solución también puede provocar que un problema se vuelva, a todos los efectos, insoluble: si el manto glacial de la Antártida occidental se derrite, ningún «mecanismo de mercado» lo resucitará. Los estadounidenses que han muerto en la epidemia de opiáceos, o por violencia con armas de fuego, o por la malintencionada respuesta de la administración Trump a la covid-19, tampoco volverán. Para estas personas, las advertencias conservadoras sobre dejar que el mercado haga su «magia» no ofrecen ni solución ni consuelo.

El difunto Immanuel Wallerstein resumió el problema de la manera siguiente. Los conservadores aconsejan ser cautos, y tienen algo de razón. «La esencia del conservadurismo como ideología moderna es la convicción de que los riesgos de una intrusión colectiva consciente en las estructuras sociales existentes que han evolucionado histórica y lentamente son muy altos […]. No cabe duda de que hay buenas razones históricas para ese escepticismo […] se puede entender cómo

personas inteligentes y bondadosas podrían concluir que, en general, es mejor ir paso a paso con el cambio político, o de lo contrario las cosas podrían acabar siendo peores de lo que son en la actualidad». La prudencia, el buen juicio y el respeto por las instituciones establecidas no son ideales errados. El problema con «ese conservadurismo honesto es que representa la posición (y los intereses) de aquellos que están mejor en ese momento en cuanto a su posición económica y social […]. Lo que esta postura supone para todos aquellos que están peor, y especialmente para aquellos que están realmente mal, es meramente que tengan paciencia […]. Pero, dado que, en virtud de la doctrina conservadora, la paciencia requerida no tiene, en cierto sentido, ningún límite temporal (y los conservadores están a menudo acostumbrados a hablar de la inevitabilidad de la jerarquía social y, por tanto, de las desigualdades sociales permanentes), ofrece a la mayoría de la población mundial pocas mejoras que se concreten durante sus vidas, y pocas que se concreten, incluso, durante las vidas de sus hijos».[1898] Las injusticias no se remedian, se deja que las víctimas sufran, y las recompensas prometidas se postergan al futuro.

Wallerstein escribió eso en 1998, y desde entonces el problema ha empeorado enormemente. El giro adicional, en nuestra época, es que muchos conservadores no están simplemente aconsejándonos que seamos pacientes. Están negando que existan los problemas.

Para muchos conservadores estadounidenses, Friedrich von Hayek sigue siendo un héroe y *Camino de servidumbre*, su biblia, a pesar de toda la evidencia que refuta su argumento central. Bruce Bartlett, consejero político de Ronald Reagan y George H. W. Bush, escribió lo siguiente en el *New York Times*: «El gran problema de aquellos que siguen citando *Camino de servidumbre* como una guía» —o, añadiríamos nosotros, los que acuden a los mercados para solucionar los problemas sociales— «es que deben, esencialmente, ignorar todo lo que ha sucedido después de 1944».[1899] Todo lo que ha sucedido desde 1944 —un momento en el cual, escribió Bartlett, «parecía como si Estados Unidos estuviese siguiendo la misma dirección que Europa, y, por ello, la tesis de Hayek no era verosímil dada la historia reciente»— ha demostrado que la liberalización económica no lleva necesariamente a la liberalización política, y que las acciones del gobierno para solucionar los fallos del mercado no ponen a un país en el camino de servidumbre.[1900] Los países socialdemócratas europeos después de la Segunda Guerra Mundial desarrollaron fuertes redes de seguridad y ninguno de ellos se hizo comunista, ni siquiera seriamente socialista. Por supuesto, no hace falta acudir a la experiencia del período de posguerra para mostrar esto: Estados

Unidos era capitalista en la primera mitad del siglo XIX al mismo tiempo que casi el 15 por ciento de su población estaba esclavizada.[1901] El capitalismo no protege la libertad.

Habladurías sobre «libre mercado», «fuerzas libres de mercado» o, lo que es más vergonzoso, «*el* Libre Mercado» crean la impresión errónea de que los mercados tienen un estado natural. De ahí se deriva la idea de que los Gobiernos no deberían intervenir en su funcionamiento (supuestamente) natural.[1902] Pero los mercados siempre han operado sometidos a unas reglas —en ocasiones tácitas e informales, en otras explícitas y formalizadas—. En esto consiste el imperio de la ley: establecemos fronteras para las actividades humanas basándonos en nuestra evaluación de cómo afectan a los participantes y a los observadores. No permitimos el robo. No permitimos el asesinato. Prohibimos el fraude y las mentiras bajo juramento, pero permitimos que los publicistas hagan afirmaciones exageradas. Reconocemos los derechos de propiedad, pero también tenemos leyes urbanísticas. Como ha dicho Robert Reich, las decisiones que tomamos sobre cómo los mercados deberían (y no deberían) operar no se «entrometen» en el mercado, sino que lo definen, igual que las reglas del fútbol definen ese deporte.[1903]

Hayek reconocía que hay que juzgar la conveniencia de cualquier acción del gobierno, y ese juicio se realiza a través del debate público y el proceso político. Algunas de las propuestas del New Deal presentadas por Franklin Delano Roosevelt fueron bloqueadas por el Congreso porque iban demasiado lejos. Algunas regulaciones medioambientales podrían ser demasiado estrictas —pero otras podrían no ser lo suficientemente estrictas—. Todas estas cuestiones pueden y deben discutirse. Pero, en las últimas cuatro décadas, toda discusión razonable ha sido maniatada por unos economistas que han asumido, como un *axioma*, que los mercados son eficientes y el sector público es ineficiente, y por políticos, expertos y líderes empresariales conservadores que, persiguiendo sus intereses, han bloqueado reformas y afirmado que no hay remedios para los males sociales que no sean peores que la enfermedad.[1904]

Pero ¿son los mercados consistentemente eficientes? Y lo que es más importante: ¿están los programas públicos condenados a la ineficiencia, si no al fracaso total? ¿Deberíamos simplemente tolerar los males sociales y los fallos de mercado? La respuesta es no. Tenemos muchos ejemplos en Estados Unidos de programas públicos exitosos y de colaboraciones público-privadas, algunos de los cuales han demostrado ser realmente transformadores, como la electrificación rural, el sistema de autopistas interestatales, las telecomunicaciones por satélite y, por supuesto, internet.

Si echamos un vistazo al mundo en su conjunto, encontraremos muchos ejemplos de programas de bienestar social que funcionan bien en países democráticos; y según muchos indicadores, las socialdemocracias europeas son *más* democráticas que Estados Unidos. El Índice de la Democracia 2022 del *Economist* situaba a Estados Unidos en el puesto vigesimosexto, detrás de todas las socialdemocracias europeas, además de Japón, Corea del Sur, Uruguay, Costa Rica y el Chile post-Pinochet.[1905] Los remedios públicos a los costes sociales y a los fallos de mercado no siempre funcionan, pero la experiencia muestra que pueden funcionar y que no solo son compatibles con la democracia, sino que ayudan a sostenerla. A la inversa, hay muchos ejemplos de fracasos empresariales, pero no los empleamos para realizar una condena general del capitalismo.

Lo que nos lleva a la principal mentira —y su resultante inmoralidad— del fundamentalismo de mercado, lo que Lewis Lapham ha denominado el «lado oscuro de la luna estadounidense».[1906] Ya sea de manera deliberada o sin querer, los fundamentalistas del mercado se han convertido en abogados de los intereses de las personas que tienen más dinero. En una economía de mercado, el dinero es el que manda, y cuanto más dinero se tiene, más se manda. Milton Friedman adoptó este principio sin reservas, y elogió de la desigualdad da a los individuos acaudalados la forma de comprar defensores de sus puntos de vista minoritarios. Esto se extiende a la metáfora de las compras como una forma de votación; la idea de que los mercados son fundamentalmente democráticos porque las personas expresan su voluntad a través de sus compras. En la década de 1970, el consejero económico de Carter Charles Schultze fue tan lejos como para afirmar que los mercados eran una forma de «acuerdo basado en un consentimiento unánime».[1907] En la década de 1990, usurpando sin embarazo un lema de los derechos civiles, el director general de Citibank, Walter Wriston, declaró que «los mercados son máquinas de votación» que dan «poder al pueblo».[1908] Pero ¿quién exactamente está dando su consentimiento en los acuerdos que se toman en el mercado? ¿A qué personas confieren poder los mercados? La respuesta obvia es que los mercados dan poder a aquellas personas que tienen dinero para participar en ellos, y cuanto más dinero posean, más poder tendrán.

Los mercados no operan bajo la regla de «un hombre, un voto». Operan bajo la regla de «un dólar, un voto», de manera que los ricos (o los despilfarradores) *siempre* tendrán más voz en un sistema de mercado que los pobres o la clase media.[1909] Los ricos no solo tienen más poder *adquisitivo*, tienen también más poder *cultural*, porque, entre todo aquello que pueden comprar, están los académicos y otros intelectuales. Planteado de forma menos cruda, los ricos

tienen los medios para encontrar, cultivar y promover a individuos inteligentes para que les ayuden a articular sus puntos de vista y a atraer una atención que frecuentemente no se merecen. Y como los publicistas saben bien, si bombardeas a alguien con un mensaje —especialmente si está bien empaquetado—, esa persona empezará a creérselo, aunque no sea verdad. Puede que el dinero no compre la felicidad, pero sí el envoltorio intelectual que puede hacer que las mentiras parezcan verdades y que las medias mentiras parezcan verdades completas.

Los fanáticos del «libre mercado» se niegan a creer esto. También se niegan a reconocer que el gobierno puede perseguir el bien común, en parte porque rechazan la noción de bien común. En lugar de ello, ven los bienes únicamente como una cuestión de preferencia personal, que los mercados satisfacen. Sin embargo, en el mundo real, muchas necesidades no son satisfechas por los mercados, porque (con raras excepciones) los mercados no se ocupan de necesidades que no puedan ser satisfechas obteniendo un beneficio, normalmente un beneficio muy grande.

Hemos visto cómo en la década de 1920 la industria de la electricidad, interesada solo en los beneficios, fue incapaz de llevar la electricidad a los estadounidenses de las zonas rurales, a pesar de que estos claramente la querían. En la década de 1930, «el Mercado» no trajo empleos a millones de estadounidenses que claramente preferían trabajar. En la actualidad, hay una abundante literatura académica sobre cómo una industria farmacéutica que solo se mueve por los beneficios es incapaz de proporcionar medicinas para enfermedades que en su mayor parte afectan a los pobres.[1910] En cambio, sí que proporcionó peligrosos opiáceos que han matado a cientos de miles de estadounidenses. Lo logró a través de una enorme exageración seguida de una mentira. La exageración era que había una «epidemia de dolor no tratado»; la mentira era que los opiáceos sintéticos podían tratar con seguridad ese dolor con poco o ningún riesgo de adicción. Los académicos que han estudiado esta cuestión han concluido que la «epidemia de dolor» fue en gran medida una invención de los fabricantes de opiáceos, y ahora sabemos que esas drogas eran altamente adictivas y letales.[1911]

Quinientas mil muertes por opiáceos, alrededor de un millón de muertes por la covid-19, una enorme desigualdad, ansiedad e infelicidad rampantes y el bienestar de todos amenazado por el cambio climático: estos son los costes reales del «libre» mercado.

[1822] Naomi Oreskes, «We Need Big Government to Save Us from the Pandemic», *Time*, 17 de abril de 2020, https://time.com/5823063/we-need-big-governmentpandemic/.

[1823] Instituto de Medicina, *The Future of Public Health*, Washington D. C.: National Academies Press, 1988.

[1824] Jennifer B. Nuzzo, Lucia Muller, Michael Snyder, Anita Cicero y Thomas V. Inglesby, *Preparedness for a High-Impact Respiratory Pathogen Pandemic*, Baltimore: Johns Hopkins Center for Health Security, 2019, «aumento de la producción» en p. 7.

[1825] Yuki Noguchi, «Not Enough Face Masks Are Made in America To Deal With The Coronavirus», *NPR*, 5 de marzo de 2020, https://www.npr.org/sections/health-shots/2020/03/05/811387424/face-masks-not-enough-are-made-in-america-to-dealwith-coronavirus.

[1826] Nicholas Kulish, Sarah Kliff y Jessica Silver-Greenberg, «The US Tried to Build a New Fleet of Ventilators. The Mission Failed», *New York Times*, 29 de marzo de 2020, https://www.nytimes.com/2020/03/29/business/coronavirus-us-ventilator-shortage.html.

[1827] Sobre la invención de «la Economía» como *Ding an sich*, véase Timothy Mitchell, *Carbon Democracy: Political Power in the Age of Oil*, Londres: Verso, 2013.

[1828] Steffie Woolhandler *et al.,* «Public Policy and Health in the Trump Era», *Lancet*, 21 de febrero de 2021, The Lancet Commissions, 39 (10275), pp. 705-753, https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(20)32545-9/fulltext.

[1829] Damien Cave, «How Australia Saved Thousands of Lives while Covid Killed a Million Americans», *New York Times*, 15 de mayo de 2022, https://www.nytimes.com/2022/05/15/world/australia/covid-deaths.html.

[1830] *Ibid.*

[1831] Ann W. Latner, «Hospitalized Covid-19 Patients Demands Therapy with Ivermectin», *Clinical Advisor*, 15 de diciembre de 2021, https://www.clinicaladvisor.com/home/my-practice/legal-advisor/covid-patients-demands-ivermectin-therapy/.

[1832] Paulina Villegas, «South Dakota Says Many Patients Deny the Coronavirus Exists—Right Up Until Death», *Washington Post*, 16 de noviembre de 2020, https://www.washingtonpost.com/health/2020/11/16/south-dakota-nurse-coronavirus-deniers/.

[1833] David M. Cutler y Lawrence H. Summers, «The Covid-19 Pandemic and the $16 Trillion Virus», *JAMA,* 324, n.º 15, 12 de octubre de 2020, pp. 1495-1496, https://jamanetwork.com/journals/jama/fullarticle/2771764. De ese total, 7,6 billones de dólaresde era el coste estimado por la Oficina Presupuestaria del Congreso de la producción económica perdida a lo largo de la década siguiente; 4,4 billones de dólares era el coste económico de las muertes prematuras, con un valor de 7 millones de dólares por vida.

[1834] «Overdose Death Rates», Instituto Nacional sobre Abuso de Drogas, 29 de enero de 2021, https://www.drugabuse.gov/drug-topics/trends-statistics/overdosedeath-rates.

[1835] «Opioid Overdose», Centers for Disease Control and Prevention, 10 de marzo de 2021.

[1836] David A. Brent, Kwan Hur y Robert D. Gibbons, «Association Between Parental Medical Claims for Opioid Prescriptions and Risk of Suicide Attempt by Their Children», *JAMA Psychiatry,* 76, n.º 9, 22 de mayo de 2019, pp. 941-947.

[1837] «Opioid Overdose Crisis», Instituto Nacional sobre Abuso de Drogas, 11 de marzo de 2021, https://www.drugabuse.gov/drug-topics/opioids/opioid-overdose-crisis.

[1838] Jan van Amsterdam, Mimi Pierce y Wim van den Brink, «Is Europe Facing an Emerging Opioid Crisis Comparable to the US?», *Therapeutic Drug Monitoring,* 43, n.º 1, febrero de 2021, pp. 42-51, https://journals.lww.com/drug-monitoring/Abstract/2021/02000/Is_Europe_Facing; y «Lessons from Abroad: How Europeans have Tackled Opioid Addiction and What the US Could Learn from Them», *North Carolina Health News*, consultado el 20 de julio de 2021, https://www.northcarolinahealthnews.org/lessons-from-abroad-how-europeans-have-tackled-opioid-addictionand-what-the-u-s-could-learn-from-them/.

[1839] «National Center for Health Statistics», Centers for Disease Control and Prevention, 9 de abril de 2021, https://www.cdc.gov/nchs/fastats/injury.htm.

[1840] Louis Jacobson, «More Americans Killed by Guns Since 1968 than in All US Wars, Columnist Nicholas Kristof Writes», *Politifact*, 27 de agosto de 2015, http://www.politifact.com/punditfact/statements/2015/aug/27/nicholas-kristof/more-americanskilled-guns-1968-all-wars-says-colu/.

[1841] Brooklyn Neustaeter, «More than Half of Ontario Gun Deaths are from Self-harm, Majority in Older Men in Rural Areas, Study Finds», *CTV News*, 19 de octubre de 2020, https://www.ctvnews.ca/canada/more-than-half-of-ont-gun-deaths-arefrom-self-harm-majority-in-older-men-in-rural-areas-study-finds-1.5150002.

[1842] «United States —Gun Fact, Figures, and Law», GunPolicy.org, consultado el 2 de abril de 2020, https://www.gunpolicy.org/firearms/region/united-states; y «France — Gun Facts, Figures and the Law», GunPolicy.org, consultado el 28 de abril de 2020, https://www.gunpolicy.org/firearms/region/france.

[1843] David Meyer, «Obesity in America Keeps Getting Worse, Says New CDC Report», *Fortune*, 13 de octubre de 2017, https://fortune.com/2017/10/13/obesity-in-america/; Sara Police, «How Much Have Obesity Rates Risen Since 1950?», livestrong.com, consultado el 24 de julio de 2021, https://www.livestrong.com/article/384722how-much-have-obesity-rates-risen-since-1950/.

[1844] «Endocrine Disruptors Cost US More than $340 Billion in Health and Other Costs», AACC, 17 de noviembre de 2016, https://www.aacc.org/cln/cln-stat/2016/november/17/endocrine-disruptors-cost-us-more-than-340-billion-in-health-and-other-costs. Un estudio sobre los costes en la UE los sitúa en 157.000 millones de euros. Linda

G. Kahn *et al.,* «Endocrine-Disrupting Chemicals: Implications for Human Health», *Lancet Diabetes and Endocrinology,* 8, n.º 8, agosto de 2020, pp. 703-718, https://doi.org/10.1016/S2213-8587(20)30129-7. Véanse también «Disease Burden and Costs Due to Endocrine-Disrupting Chemicals», NYU Langone Health, consultado el 21 de julio de 2021, https://med.nyu.edu/departments-institutes/pediatrics/divisions/environmental-pediatrics/research/policy-initiatives/disease-burden-costs-endocrine-disrupting-chemicals; Teresa M. Attina *et al.*, «Exposure to Endocrine-Disrupting Chemicals in the USA: A Population-Based Disease Burden and Cost Analysis», *Lancet Diabetes and Endocrinology*, 4, n.º 12, diciembre de 2016, pp. 996-1003; Christopher D. Kassotis *et al.,* «Endocrine-Disrupting Chemicals: Economic, Regulatory, and Policy Implications», *Lancet Diabetes and Endocrinology,* 8, n.º 8, agosto de 2020, pp. 719-730.

[1845] Sachin Waikar, «What Can We Learn from the Downfall of Theranos?», *Insights by Stanford Business*, 17 de diciembre de 2018, https://www.gsb.stanford.edu/insights/what-can-we-learn-downfall-theranos.

[1846] Michael Sheetz, «Secretary DeVos. Walmart Heirs and Other Investors Reportedly Lost Over $600 Million on Theranos», CNBC, 4 de mayo de 2018, https://www.cnbc.com/2018/05/04/theranos-devos-other-investors-reportedly-lost-over-600-million.html; y Miles Cohen, «Theranos Founder Elizabeth Holmes Convicted on 4 Counts of Fraud», ABC News, 3 de enero de 2022, https://abcnews.go.com/US/elizabeth-holmes-trial-jury-unable-unanimous-verdict-counts/story?id=82055043.

[1847] Hugo Martin, «Three-Quarters of Employees Surveyed at Disney's Anaheim Resort Say They Can't Afford Basic Living Expenses», *Los Angeles Times*, 28 de febrero de 2018, https://www.latimes.com/business/la-fi-disneyland-study-20180228-story.html.

[1848] Erin Botsford, *The Big Retirement Risk: Running Out of Money Before You Run Out of Time*, Austin, Texas: Greenleaf Book Group Press, 2012; Ben Steverman, «Working Past 70: Americans Can't Seem to Retire», *Bloomberg*, 10 de julio de 2017, https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-10/working-past-70-americans-can-t-seem-to-retire; y Jim Probasco, «The Rise of the Semi-Retired Life», *Investopedia*, 3 de enero de 2021, https://www.investopedia.com/articles/retirement/080316/5-reasons-why-more-retirees-are-going-back-work.asp#ixzz59lmc60J4.

[1849] Spencer Woodman, «On the Road with the "Workampers", Amazon's Retirement-Age Mobile Workforce», *Vice*, 12 de enero de 2015, https://www.vice.com/en/article/mv5dn8/in-the-prime-of-their-lives-0000544-v2n1.

[1850] Robert B. Reich, *Saving Capitalism: For the Many, Not the Few*, Nueva York: Alfred A. Knopf, 2015.

[1851] Tony Judt, *Ill Fares the Land*, Nueva York: Penguin, 2010, pp. 18-20 [trad. cast.: *Algo va mal*, Taurus, 2016]. Véase también Aaron O'Neill, «Life Expectancy in the United States, 1860–2020», *Statista*, 3 de febrero de 2021, https://www.statista.com/statistics/1040079/life-expectancy-united-states-all-time/. O'Neill escribe: «A pesar de este incremento global, la esperanza de vida ha caído tres veces desde 1860: entre 1865

y 1870, durante la guerra civil de Estados Unidos, entre 1915 y 1920, durante la Primera Guerra Mundial y tras la epidemia de gripe española, y ha vuelto a caer desde 2015 hasta la actualidad. La razón de la caída más reciente de la esperanza de vida antes de 2020 no fue resultado de ningún evento específico, sino que ha sido atribuida a unas tendencias sociales negativas, como dietas no equilibradas y estilos de vida sedentarios, altos costes médicos y crecientes tasas de suicidio y consumo de drogas». La esperanza de vida ha caído aún más debido a la covid-19. Allison Bell, «Covid-19 Reduces US Life Expectancy», Treasury and Risk, 22 de julio de 2021, https://www.treasuryandrisk.com/2021/07/22/covid-19-slashes-u-s-life-expectancy-at-age-65-411-25374/?slreturn=2'210625114811.

[1852] Kate Pickett y Richard Wilkinson, *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Londres: Allen Lane, 2009 [trad. cast.: *Desigualdad*, Turner, 2009]. Binyamin Appelbaum también se centra en la caída de la esperanza de vida, que es evidencia, en su opinión, de que «la revolución mercantil fue demasiado lejos». *The Economists' Hour: False Prophets, Free Markets, and the Fracture of Society*, Nueva York: Little Brown, 2019, pp. 6-8.

[1853] Hedrick Smith, *Who Stole the American Dream?,* Nueva York: Random House, 2012.

[1854] Reich, *Saving Capitalism*; Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «How Progressive Is the US Federal Tax System? A Historical and International Perspective», *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, 21, n.º 1, 2007, pp. 3-24; Facundo Alvaredo *et al.,* «The Top 1 Percent in International and Historical Perspective», *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, 27, n.º 3, 2013, pp. 3-20. Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States», NBER Working Paper, diciembre de 2016, http://piketty.pse.ens.fr/files/PSZ2016.pdf.

[1855] «Federal Income Tax Brackets (Tax Year 1955)», Tax-Brackets.org, consultado el 22 de julio de 2021, https://www.tax-brackets.org/federaltaxtable/1956. También podría ser solventado con un ingreso básico mínimo que han apoyado algunos libertarios, desde Milton Friedman hasta Andrew Yang, pero la idea nunca ha tenido muchos seguidores entre los conservadores y la comunidad empresarial.

[1856] Ellen Chang y Kemberley Washington, «2021–2022 Tax Brackets and Federal Income Tax Rates», *Forbes*, actualizado el 15 de marzo de 2022, https://www.forbes.com/advisor/taxes/taxes-federal-income-tax-bracket/.

[1857] Chris Isidore, «Buffet Says He's Still Paying Lower Tax Rate than His Secretary», *CNN*, 4 de marzo de 2013, https://money.cnn.com/2013/03/04/news/economy/buffett-secretary-taxes/index.html. Sobre las corporaciones que no pagan impuestos, véase «60 Fortune 500 Companies Avoided All Federal Income Tax in 2018 Under New tax Law», Instituto sobre Impuestos y Política Económica, 11 de abril de 2019, https://itep.org/60-fortune-500-companies-avoided-all-federalincome-tax-in-2018-under-new-tax-law/.

[1858] «BRIA 11 3 b The Income Tax Amendment: Most Thought It Was a Great Idea in 1913», Fundación por los Derechos Constitucionales, consultado el 22 de julio de 2021, https://teachdemocracy.org/online-lessons/bill-of-rights-in-action/bria11-3-b-3.

[1859] «The Republican and Democratic Platforms», carpeta Convenciones: Programas de la Industria Americana, 1924, caja 137, serie I, archivos de la Asociación Nacional de Fabricantes, consulta 1411, Museo y Biblioteca Hagley, Wilmington, DE 19807.

[1860] Rahul M., «People in These Countries Pay the Highest Taxes», Yahoo Finance, 21 de enero de 2021, https://ca.news.yahoo.com/countries-that-pay-the-highest-taxes-in-the-world-093827810.html. Sobre la historia de la fiscalidad en Suecia, véase Magnus Henrekson y Mikael Stenkula, *Swedish Taxation Since 1862: An Overview*, IFN Working Paper, n.º 1052, Research Institute of Industrial Economics, septiembre de 2015, https://www.ifn.se/wfiles/wp/wp1052.pdf.

[1861] Organización Mundial de la Salud, «Tobacco», 26 de julio de 2021, https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/tobacco. Véase también Robert N. Proctor, *Golden Holocaust: Origins of the Cigarette Catastrophe and the Case for Abolition,* Los Ángeles: University of California Press, 2012.

[1862] Richard Fuller *et al.,* «Pollution and Health: A Progress Update», *The Lancet Planetary Health,* 6, n.º 6, E533-E547, 2022, https://www.thelancet.com/journals/lanplh/article/PIIS2542-5196(22)00090-0/fulltext.

[1863] Kim Stanley Robinson, *Fifty Degrees Below*, Nueva York: Bantam, 2005, p. 368. La cita completa es: «No obstante, dado que ha sido elegido con la ayuda de las grandes petroleras y de toda corporación transnacional y ha hecho más que cualquier presidente anterior para hacer de la nación una mina a cielo abierto y usarla como basurero, no parece ser tan convincente como Phil. Empieza a ser difícil creerse su afirmación de que la mano invisible del mercado solucionará todo, porque, como dice Phil, la mano invisible nunca se hace cargo de la factura».

[1864] Ryan Nunn *et al.,* «Ten Facts About the Economics of Climate Change and Climate Policy», *Brookings*, 23 de octubre de 2019, https://www.brookings.edu/research/ten-facts-about-the-economics-of-climate-change-and-climate-policy/; y Frank Ackerman y Elizabeth A. Stanton, *The Cost of Climate Change: What We'll Pay If Global Warming Continues Unchecked*, Nueva York: National Resource Defense Council, 2008, https://www.nrdc.org/sites/default/files/cost.pdf. Véase también Matthew E. Kahn *et al.,* «Long-Term Macroeconomic Effects of Climate Change: A Cross-Country Analysis», Working Paper del FMI (Fondo Monetario Internacional), 11 de octubre de 2019, https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/10/11/Long-Term-Macroeconomic-Effects-of-Climate-Change-A-Cross-Country-Analysis-48691. Del resumen: «Un incremento persistente en la temperatura media global de 0,04 grados centígrados al año, si no hay políticas moderadoras, reduce el PIB per cápita mundial real en más de un 7 por ciento para 2100».

[1865] William D. Nordhaus, *The Climate Casino: Risk, Uncertainty, and Economics for a*

Warming World, New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2013 [trad. cast.: *El casino del clima*, Deusto, 2019]; Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review,* Cambridge: Cambridge University Press, 2006; Nicholas Stern, *A Blueprint for a Safer Planet: How to Manage Climate Change and Create a New Era of Progress and Prosperity*, Londres: Bodley Head, 2009; y Nicholas Stern, *Why Are We Waiting? The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, Lionel Robbins Lectures, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2015.

[1866] Max Borders, «Climate Change: What if They're Right?», Fundación para la Educación Económica, 1 de enero de 2007, https://fee.org/articles/climate-changewhat-if-theyre-right/.

[1867] Swaminathan S. Anklesaria Aiyar, «Adapting to Climate Change is Less Costly Than Spending Trillions on Emission Targets», Instituto Cato, 7 de noviembre de 2012, https://www.cato.org/commentary/adapting-climate-change-less-costlyspending-trillions-emission-targets.

[1868] Elizabeth Gerhman, «Holdren Talks Back to Skeptics of Global Warming», *Harvard Gazette*, 8 de noviembre de 2007, https://news.harvard.edu/gazette/story/2007/11/holdren-talks-back-to-skeptics-of-global-warming/. Recientemente, un argumento similar se ha planteado con respecto a la covid-19, que la «inmunidad de rebaño» es un eufemismo para morbilidad y mortalidad —en otras palabras, sufrimiento —. John M. Barry, «What Fans of "Herd Immunity" Don't Tell You», *The New York Times*, 19 de octubre de 2020, https://www.nytimes.com/2020/10/19/opinion/coronavirus-herd-immunity.html.

[1869] «IMF Survey: Counting the Costs of Energy Subsidies», Fondo Monetario Internacional, 17 de julio de 2015, https://www.imf.org/News/Articles/2015/09/28/04/53/sonew070215a.

[1870] Según la página web de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCC), 191 de las 197 partes de la misma son parte a su vez del Acuerdo de París. Cambio Climático Naciones Unidas, «Paris Agreement—Status of Ratification», consultado el 2 de agosto de 2021, https://cop23.unfccc.int/process/the-paris-agreement/status-of-ratification.

[1871] Mariana Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, ed. revisada, Londres: Anthem Press, 2015.

[1872] Janet Abbate, *Inventing the Internet,* Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1999.

[1873] Jonathan T. Taplin, *Move Fast and Break Things: How Facebook, Google, and Amazon Cornered Culture and Undermined Democracy*, Nueva York: Little, Brown, 2017; y Max Chafkin, *The Contrarian: Peter Thiel and Silicon Valley's Pursuit of Power,* Nueva York: Penguin, 2021.

[1874] Derek Bok, *The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well-Being*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2010.

[1875] Frank Martela *et al.,* «The Nordic Exceptionalism: What Explains Why the

Nordic Countries Are Constantly Among the Happiest in the World?», *World Happiness Report 2020*, ed. de John F. Helliwell *et al.*, Nueva York: Sustainable Development Solutions Networks, 2020, pp. 128-146, https://worldhappiness.report/ed/2020/the-nordic-exceptionalism-what-explains-why-the-nordic-countries-are-constantly-among-the-happiest-in-the-world/. Véase también Ben Schiller, «America, Desperate for Happiness, Is Getting Less and Less Happy», *Fast Company*, 16 de marzo de 2018, https://www.fastcompany.com/40544341/america-desperate-for-hapiness-is-getting-less-and-less-happy; y «Self-Reported Life Satisfaction, 2018», Our World in Data, consultado el 28 de abril de 2021, https://ourworldindata.org/grapher/happiness-cantril-ladder. Los estadounidenses son también menos felices que los australianos, los neozelandeses y los israelíes. Y esto a pesar de que los israelíes viven con un alto grado de ansiedad sobre su seguridad física cotidiana. Jean M. Twenge, «The Sad State of Happiness in the United States and the Role of Digital Media», *World Happiness Report 2019*, ed. de J. Helliwell, R. Layard y J. Sachs, Nueva York: Sustainable Development Solutions Network, 2019, pp. 86-96, https://worldhappiness.report/ed/2019/the-sad-state-of-happiness-in-the-united-states-and-the-roleof-digital-media/.

[1876] Laura Begley Bloom, «The 20 Happiest Countries in the World in 2021 (Guess Where the US Is Ranked?)», *Forbes*, 19 de marzo de 2021, https://www.forbes.com/sites/laurabegleybloom/2021/03/19/the-20-happiest-countries-in-the-world-in-2021/?sh=308a85c970a0.

[1877] Los países nórdicos son más diversos de lo que a veces se piensa, pero lo que no tienen es «una subclase de esclavos o de trabajo barato importado de las colonias». Y esto, concluye el informe, es importante para sostener la confianza entre grupos étnicos. Martela *et al.,* «The Nordic Exceptionalism». Véase también Jenny Gross y Johanna Lemola, «What Makes a Happy Country?», *New York Times*, 20 de abril de 2021, https://www.nytimes.com/2021/04/20/world/europe/world-happiness-report-ranking.html.

[1878] Martela *et al.,* «The Nordic Exceptionalism».

[1879] Bok, *Politics of Happiness,* p. 17.

[1880] *Ibid.*, p. 166.

[1881] *Ibid.*, p. 186.

[1882] Judt, *Ill Fares*, p. 5.

[1883] Steven H. Woolf y Heidi Schoomaker, «Life Expectancy and Mortality Rates in the United States, 1959–2017», *JAMA,* 322, n.º 20, 2019, pp. 1996-2016.

[1884] Uptin Saiidi, «US Life Expectancy Has Been Declining. Here's Why», *CNBC*, 9 de julio de 2019, https://www.cnbc.com/2019/07/09/us-life-expectancy-has-been-declining-heres-why.html.

[1885] Woolhandler *et al.,* «Public Policy and Health in the Trump Era». Woolf y Schoomaker, «Life Expectancy». Sobre la esperanza de vida en Estados Unidos vs. Europa: Carina Storrs colaboración especial para CNN, «Why Americans Don't Live as Long as Europeans», CNN, 9 de febrero de 2016, https://edition.cnn.com/2016/02/09/

health/american-life-expectancy-shorter-than-europeans/index.html. Basándose en la investigación de Anne Case y Angus Deaton, Atul Gawande ha propuesto la idea de una epidemia de desesperación en «Why Americans Are Dying from Despair», *New Yorker*, 16 de marzo de 2020, https://www.newyorker.com/magazine/2020/03/23/why-americans-are-dying-from-despair. La esperanza de vida continuó cayendo en 2021, pero gran parte de esa caída se explica por la covid-19, https://www.washingtonpost.com/health/2022/04/07/life-expectancy-covid/. Los creadores del concepto «muertes por desesperación» lo vinculan explícitamente con el capitalismo que se practica en Estados Unidos: Anne Case y Angus Deaton, *Deaths of Despair and the Future of Capitalism*, Princeton: Princeton University Press, 2020 [trad. cast.: *Muertes por desesperación y el futuro del capitalismo*, Deusto, 2020].

[1886] Para un debate intelectualmente provocador sobre la relación entre el neoliberalismo y el autoritarismo, o lo que él llama liberalismo autoritario, véase Grégoire Chamayou, *The Ungovernable Society*, Cambridge: Polity Press, 2021 [trad. cast.: *La sociedad ingobernable*, Akal, 2022].

[1887] Sobre las corporaciones poderosas que luchaban contra el «gobierno» mientras se beneficiaban de contratos públicos, véase Jane Mayer, *Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise of the radical Right,* Nueva York: Anchor, 2016 [trad. cast.: *Dinero oscuro*, Debate, 2018]. Sobre la manipulación de los mercados eléctricos por la GE, véase Frank Browning y John Gerassi, *American Way of Crime: From Salem to Watergate, a Stunning New Perspective on American History*, Nueva York: Putnam, 1980.

[1888] John Sherman, el patrocinador original de la Ley Sherman Antimonopolio, explicó en 1890 que el Gobierno se había equivocado al permitir la concentración de tanto poder en tan pocas manos. Registro del Congreso de Estados Unidos, S. 2460, 51 Congreso, 1.ª sesión, vol. 21, parte 12, 21 de marzo de 1890. Véase también Ufuk Akcigit y Sina T. Ates, «Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory», *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 25755, abril de 2019, p. 43. Véase el capítulo 14.

[1889] José Medina, «Active Ignorance, Epistemic Others, and Epistemic Friction», *The Epistemology of Resistance: Gender and Racial Oppression, Epistemic Injustice, and the Social Imagination*, ed. de José Medina, Oxford: Oxford University Press, 2013, p. 2. Véase también José Medina, «The Relevance of Credibility Excess in a Proportional View of Epistemic Injustice: Differential Epistemic Authority and the Social Imaginary», *Social Epistemology,* 25, n.º 1, 2011, pp. 15-25.

[1890] Medina, «Active Ignorance», p. 5.

[1891] *Ibid.* Un argumento similar es el del sociólogo Woody Doane, que señala la tendencia de las clases privilegiadas a apoyar «un marco interpretativo en el que las explicaciones de la desigualdad que hacen los blancos se centran en las características culturales (por ejemplo, motivación, valores) de grupos subordinados […]. Políticamente, esta culpabilización de los grupos subordinados por su peor posición

económica sirve para neutralizar las demandas de iniciativas antidiscriminación o para una redistribución de recursos». Citado en Charles W. Mills, «White Ignorance», *Agnotology: The Making and Unmaking of Ignorance*, ed. de Robert N. Proctor y Londa Schiebinger, Stanford: Stanford University Press: 2008, p. 240.

[1892] Holman W. Jenkins Jr., «How a Physicist Became a Climate Truth Teller», *Wall Street Journal*, 16 de abril de 2021, https://www.wsj.com/articles/how-a-physicistbecame-a-climate-truth-teller-11618597216.

[1893] Mills, «White Ignorance», p. 245.

[1894] Medina, «Active Ignorance», p. 6.

[1895] Nancy MacLean, *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America,* Nueva York: Viking, 2017; y Jane Mayer, *Dark Money*.

[1896] MacLean, *Democracy in Chains*; Nancy MacLean, «Since we are Greatly Outnumbered», *The Disinformation Age: Politics, Technology, and Disruptive Communication in the United States*, ed. de W. Lance Bennet y Steven Livingston, Cambridge: Cambridge University Press, 2020, pp. 120-149; véase también el debate de Bennett y Livingston sobre MacLean en *The Disinformation Age*, p. 19.

[1897] Humberto Sanchez, «Thom Tillis: Keep Government out of the Bathroom», Roll Call, 3 de febrero de 2015, https://rollcall.com/2015/02/03/thom-tillis-keepgovernment-out-of-the-bathroom/.

[1898] Immanuel Wallerstein, *Utopistics: Or Historical Choices of the Twenty-First Century*, Nueva York: New Press, 1998, pp. 5-6.

[1899] *The National Desk* (blog), «"Rick Perry Is an Idiot": The Politics of Name-Calling», *Los Angeles Times*, 19 de agosto de 2011, https://latimesblogs.latimes.com/nationnow/2011/08/rick-perry-is-an-idiot-the-politics-of-namecalling.html; Bruce Bartlett, «Why Hayek Isn't Paul Ryan's Guru», *Economix* (blog), *New York Times*, 28 de agosto de 2012, https://economix.blogs.nytimes.com/2012/08/28/why-hayekisnt-paul-ryans-guru/.

[1900] Bruce Bartlett, «Why Hayek Isn't Paul Ryan's Guru».

[1901] Kimberly Kutz Elliott, «African Americans in the Early Republic», Kahn Academy, consultado el 22 de julio de 2021, https://www.khanacademy.org/humanities/us-history/the-early-republic/culture-and-reform/a/african-americans-in-the-earlyrepublic.

[1902] Consejo Editorial, «The Task Ahead for Biden on Climate», *New York Times*, 6 de febrero de 2021, https://www.nytimes.com/2021/02/06/opinion/biden-climate-change-environment.html.

[1903] Reich, *Saving Capitalism*, parafraseado ligeramente de la página 9.

[1904] Para ser justos, hay muchos economistas que reconocen que a menudo los mercados no son eficaces. Aun así, el discurso dominante de la disciplina es que sí lo son. Como ha destacado Appelbaum, los economistas expresan su fe en los mercados en la teoría de los «mercados eficientes». Véase *Economists' Hour*, pp. 288-289 (para un

debate sobre algunas complejidades y contraejemplos, véase Sebastian Mallaby, «How Economists' Faith in Markets Broke America», *Atlantic*, septiembre de 2019, https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2019/09/nicolas-lemann-binyamin-appelbaum-economics/594718/). En cierto sentido, es peor de lo que dice Appelbaum, porque muchos economistas de la segunda mitad del siglo XX no solo trabajaban bajo el supuesto de unos mercados eficientes, sino de unos mercados que *funcionaban perfectamente*. Como dijo Tony Atkinson del libro de texto que él y Stiglitz publicaron en 1980, «encerraba muchas presunciones sobre mercados que funcionaban a la perfección que deberían haber estado en la raíz de muchas discusiones de política». Anthony Barnes Atkinson y Nicholas Stern, «Tony Atkinson on Poverty, Inequality, and Public Policy: The Work and Life of a Great Economist», *Annual Review of Economics,* 9, n.º 1, 2017, p. 13.

[1905] «Global Democracy Has Another Bad Year», *Economist*, 22 de enero de 2020, https://www.economist.com/graphic-detail/2020/01/22/global-democracy-has-another-bad-year. Para 2022, véase https://www.armstrongeconomics.com/international-news/politics/the-democracy-index/.

[1906] Lewis H. Lapham, *Money and Class in America*, Nueva York: OR Books, 2018, p. 157.

[1907] Charles Schultze, citado en Daniel T. Rodgers, *Age of Fracture*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2012, p. 42.

[1908] Walter Wriston, citado en Rodgers, *Age of Fracture*, p. 75. Véase también Jeff Madrick, *Age of Greed,* Nueva York: Knopf, 2011, cap. 1.

[1909] Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper,* Nueva York: Simon & Shuster, 2016, p. 195.

[1910] Sobre los efectos distorsionadores, desde un punto de vista médico, para las grandes empresas farmacéuticas de la búsqueda de beneficios, véase Catherine D. Deangelis, «Big Pharma Profits and the Public Loses», *Milbank Quarterly,* 94, n.º 1, 2016, pp. 30-33.

[1911] Matthew Perrone y Ben Wieder, «Pro-Painkiller Echo Chamber Shaped Policy and Drug Epidemic», Centro para la Integridad Pública, 19 de septiembre de 2016, https://publicintegrity.org/politics/state-politics/pro-painkiller-echo-chamber-shapedpolicy-amid-drug-epidemic/.

Conclusión

«—Claro que se han llevado a los inteligentes.

—¿Quiénes se los han llevado? —pregunté.

—¿Quiénes? Nuestro sucio y podrido Gobierno, por supuesto —contestó mi madre.

No dije nada, solamente miré al techo. A lo largo de toda mi vida he aprendido que aquellos a los que nuestro Gobierno les ha dado más —educación, comida, subsidios para el alquiler— son los más dispuestos a encontrar fallos en la idea misma del gobierno. En cierto sentido, lo entiendo».

ELIZABETH STROUT, *Me llamo Lucy Barton*

El juez Richard A. Posner es uno de los más distinguidos jueces conservadores de Estados Unidos y durante muchos años ha sido el líder del movimiento del derecho y la economía. Este movimiento, que se originó en la Universidad de Chicago, sostiene que la mejor manera de ver la ley es como una herramienta para promover la eficiencia económica y que el análisis económico debería guiar la práctica jurídica.[1912] Posner se pasó la mayor parte de su carrera sosteniendo una visión muy negativa de la regulación pública e influyó en que más de un joven jurista adoptase la misma postura. Según un análisis, es el jurista más citado de la segunda mitad del siglo XX.[1913] Su filosofía jurídica —que sustancialmente equiparaba la justicia con la eficiencia económica— llevó a un crítico a señalar que «la máxima riqueza, mal distribuida, no lleva a la máxima felicidad».[1914]

En 2009, Posner llevó a cabo un análisis de la crisis financiera de 2008 que le conduciría a repensar sus puntos de vista. Un «decisor racional comienza con una probabilidad previa —escribió Posner en *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08*

and the Descent into Depression (Un fracaso del capitalismo. La crisis de 2008 y la caída en la Depresión)—, pero ajusta esa probabilidad a medida que se topa con nuevas pruebas». El casi colapso del sistema bancario mundial ofreció un montón de evidencia sobre la realidad de los fallos del mercado y la necesidad de regulación pública, especialmente de los mercados financieros. «El comportamiento que genera grandes externalidades —observó secamente— proporciona una ocasión propicia para la regulación pública».[1915] Lo que había aprendido de la crisis era que «necesitamos un Gobierno más activo y más inteligente para evitar que nuestro modelo de economía capitalista descarrile. La desregulación de la industria financiera llegó demasiado lejos, exagerando la resistencia —el poder de autorregeneración— del capitalismo del *laissez faire*».[1916] La responsabilidad de construir los guardarraíles que se ha demostrado que necesita el capitalismo tiene que recaer en el Gobierno, porque no hay ninguna otra institución que pueda asumirla.[1917]

El colapso de 2008 habría golpeado a los «libertarios económicos de pleno», observó Posner, porque la crisis fue el resultado de la infrarregulación, una consecuencia de las «limitaciones innatas del libre mercado».[1918] Pero, aunque los libertarios económicos fueron golpeados por la crisis de 2008, no por ello flaquearon. En los círculos conservadores y en las oficinas de los grupos de presión de la calle K, las asociaciones comerciales, los centros de pensamiento y en las páginas del *Wall Street Journal*, así como en gran parte de la economía académica, la ideología del libre mercado se mantuvo en gran medida incólume.

La corriente quizá empezaba, finalmente, a cambiar de dirección, o al menos a intentarlo.[1919] En junio de 2021, algunos republicanos se unieron al Comité Judicial de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, dominado por los demócratas, para aprobar nuevos proyectos de ley antimonopolio dirigidos en gran medida a Silicon Valley.[1920] En abril de 2022, el fiscal general adjunto Jonathan Kanter pronunció la charla inaugural de la conferencia sobre políticas antimonopolio y competencia de la Universidad de Chicago —organizada nada menos que en el sanctasanctórum del movimiento antiantimonopolio, el Centro George Stigler—, en la que declaró que «la era de la aplicación laxa de la ley ha terminado, y la nueva era de la aplicación vigorosa y efectiva de la legislación antimonopolio ha comenzado». Previamente, Kanter había afirmado que el objetivo de la aplicación de la ley antimonopolio «no es decidir qué es lo más eficiente, sino aplicar la ley».[1921] En el Centro Stigler, reiteró que «el objetivo de la legislación antimonopolio es proteger la competencia».[1922] Es un buen indicador de la influencia más bien poco razonable de la Escuela de Chicago y de

la forma en la cual los ideales de la «eficiencia económica» se han dado por descontados, incluso fuera del ámbito de la ciencia económica, el que la posición de Kanter —según la cual su papel como fiscal general adjunto es aplicar la ley— se considere radical.[1923]

Algunos economistas destacados están también replanteándose sus posiciones. Paul Romer, que en otra época había sido un sólido académico defensor del libre mercado, ha admitido recientemente que ya no cree en la magia del mercado. Romer construyó su reputación criticando la regulación federal de las compañías tecnológicas con argumentos de la Escuela de Chicago. «Los economistas nos decían: "Es el mercado. No podemos hacer nada al respecto"», declaró Romer al *New York Times*. Ahora dice: «Realmente era una visión muy equivocada».[1924]

¿Qué había cambiado? El *Times* citaba la explicación ofrecida por la economista de Yale Fiona Scott Morton: «Todos hemos cambiado, porque lo que ha pasado realmente ha sido un aumento de la evidencia».[1925] Eso es ridículo. Las pruebas habían estado a la vista durante mucho tiempo (de quien quisiera mirar). La Ley Sherman Antimonopolio fue aprobada en 1890, en reconocimiento de la realidad de que las corporaciones tendían a constituir monopolios, con destructivos efectos económicos y políticos. Cuando la Ley Sherman demostró ser demasiado débil (y se aplicaba en contra de la intención de sus creadores), fue fortalecida en 1914 por la Ley Clayton.

Lo que cambió a mediados del siglo XX no eran las pruebas, sino su interpretación —o, más bien, la reinterpretación de la realidad—. El proyecto antimonopolio de la Universidad de Chicago reinterpretó el monopolio como el resultado legítimo de la competencia, y no como el resultado ilegítimo de prácticas anticompetitivas. Ignorando los efectos políticos adversos de la concentración de poder corporativo, Aaron Director, Milton Friedman y Robert Bork insistieron en que los monopolios eran a menudo beneficiosos, siempre que estuvieran en manos privadas. A partir de esa interpretación, construyeron su reputación una generación de economistas (y abogados). Como dijo hace dos décadas el historiador económico Michael Bernstein —y como hemos destacado nosotros en este libro—, muchos de estos economistas unieron sus destinos a los de aquellas personas que podían permitirse financiar sus programas, convirtiéndose, a todos los efectos, en «consejeros privados de la riqueza privada».[1926] Citando el trabajo anterior del gran historiador William Appleman Williams, Bernstein señaló que *laissez faire* significaba realmente «*laissez-nous faire*» —dejar que los dirigentes de la industria hiciesen lo que quisieran con poca o ninguna supervisión pública—.[1927] El resultado fue una segunda era dorada

que generó inmensas riquezas a unos pocos estadounidenses, pero hizo que la vida fuese más desagradable, más brutal y más corta para un número mucho mayor.

Un puñado de economistas reconocen ahora que los miembros de la Escuela de Chicago les vendieron una interpretación basada no tanto en las pruebas como en un trasfondo de hostilidad al gobierno e incluso a la democracia política.[1928] Pero han tardado mucho en darse cuenta de ello. Después de todo, como argumentó Posner, las lecciones del colapso financiero estaban a la vista de todos desde hace más de una década. Nos dijeron que la autorregulación no funciona, al menos no en los mercados financieros. La historia ha mostrado que no funciona tampoco en los mercados de las telecomunicaciones ni de la energía.[1929] En realidad, no hay muchos contextos en los que haya funcionado, como aprendió Paul Romer cuando asistió a Burning Man, proclamada por sus organizadores como «una ciudad en la que casi todo lo que ocurre es creado completamente por sus ciudadanos, que son participantes activos en la experiencia». Eso suena como algo organizado desde abajo —incluso como algo libertario—, pero, como observó Romer, incluso esta bacanal de individualismo tenía un comité central planificador.[1930] Alguien tiene que pensar dónde van el agua y los extintores y asegurarse de que haya suficientes baños.

A pesar de las conversiones de Romer y Posner, el mito del «libre mercado» sigue dominando las páginas del *Wall Street Journal*, *Fortune* y *Forbes*, y también encuentra sitio en las páginas del *New York Times* y el *Washington Post*. Sigue resonando en los seminarios de las escuelas de negocios estadounidenses. Pensemos por ejemplo en Rebecca Henderson, una catedrática de Estudios Empresariales de Harvard y admirable abogada de la responsabilidad corporativa y la acción contra el cambio climático. En su libro *Reinventando el capitalismo en un mundo en conflicto*, Henderson presenta muchas señales prometedoras del rechazo por parte de los líderes empresariales de la idea de que la única obligación de los gestores corporativos es incrementar el valor de las acciones. El marco de Friedman no tiene sentido, argumenta, en medio del cambio climático y otras amenazas existenciales, y por ello las corporaciones están cada vez más comprometidas con la responsabilidad social y medioambiental. No obstante, aunque Henderson articula una nueva visión organizada en torno a una concepción amplia de la responsabilidad corporativa que incluye a los trabajadores, los consumidores o incluso el planeta, perpetúa dos mitos tradicionales de las empresas. Uno es la idea de que los mercados son mágicos, o al menos que tienen propiedades mágicas. A lo largo de su libro, usa el término *libre mercado* sin pizca de ironía. Su única salvedad es que «los mercados libres

solo hacen su magia cuando los precios reflejan toda la información disponible, cuando hay una genuina libertad de oportunidades, y cuando las reglas del juego sostienen una competencia genuina».[1931] Que es, más concretamente, nunca. No ha habido una sola época en la historia de la humanidad en la que los mercados hayan cumplido esas condiciones, y no hay razones para pensar que esas condiciones vayan nunca a darse.

Henderson sugiere que nuestra situación actual no es culpa de los líderes empresariales, porque solo han hecho lo que «nosotros» les dijimos que hiciesen. «Cuando nosotros les dijimos a los directores de las empresas que su único deber era centrarse en el valor de las acciones —escribe—, les dimos permiso para que dieran la espalda a la salud de las instituciones que históricamente han moderado la concentración de poder económico».[1932] Pero ¿quién es ese «nosotros»? No los líderes sindicales. Ni los consumidores. Y, ciertamente, tampoco los profesores de Historia. Era Milton Friedman, apoyado por Harold Luhnow y los otros líderes corporativos que financiaron la Sociedad del Monte Pèlerin y el Proyecto del Libre Mercado de la Escuela de Chicago. Era Jack Welch, de la GE, continuando la tradición de esa corporación de intentar convencer a los trabajadores, los consumidores y los reguladores de que lo que era bueno para la GE era bueno para los estadounidenses. Y eran las escuelas de negocios de Harvard y otras universidades desde aquellos días en que recibían la influencia y el apoyo financiero de la NELA y las que promovían la ideología antirregulatoria del *laissez faire*. El hecho es que *nosotros* no les dijimos eso a los líderes empresariales; *ellos* nos lo dijeron a *nosotros*.

En cualquier caso, centrarse en Milton Friedman y el valor de las acciones es desviarse del argumento más amplio que hemos planteado en este libro. Los fundamentalistas del mercado no se limitaron simplemente a deificar el mercado; también demonizaron al gobierno, y es esta segunda parte de su pensamiento la que podría considerarse más importante. Como ha señalado recientemente Binyamin Appelbaum, la mayor cuestión a la que nos enfrentamos hoy no es el comportamiento de las corporaciones —por muy importante que esta sea—, sino el papel del Estado.[1933] Después de todo, no importaría mucho que las corporaciones no contribuyeran a financiar el tenis femenino o la ópera si esas actividades estuviesen totalmente financiadas por el tesoro público. No importaría que los trabajadores no tuvieran «beneficios» médicos y planes de pensiones si pudieran contar con un sistema nacional de salud y un sólido sistema de seguridad social. Y no tendríamos que suplicar a las corporaciones que no destruyan nuestro planeta si tuviésemos unas leyes fuertes, aplicadas vigorosamente, que lo impidiesen.

Hemos mostrado en este libro cómo los líderes empresariales y los intelectuales conservadores han trabajado durante más de un siglo para construir un mito que, en los últimos cuarenta años, ha llegado a dominar el pensamiento y el discurso estadounidenses. La historia no se rehace fácilmente. Aunque los profesores de la Escuela de Negocios de Harvard y el *New York Times* estén comenzando a cuestionar el marco del fundamentalismo de mercado, a lo largo y ancho de Estados Unidos el gran mito sobrevive. Es el mito de que los mercados son eficientes y los gobiernos, ineficaces. Que los mercados funcionan y las políticas públicas fracasan. Es el mito de que nos va mejor cuando el gobierno «se echa a un lado», y deja que los mercados hagan su «magia».

El gran mito es contumaz. Las encuestas muestran que en muchos dominios, los estadounidenses confían en el sector privado más que en «el Gobierno».[1934] Muchos siguen sosteniendo la visión reaganita de que el gobierno es una amenaza a la libertad y a la prosperidad, dispuesto a quitarnos ambas en cualquier momento. Esta hostilidad hace que muchos estadounidenses se resistan a cualquier respuesta pública firme, incluso ante una amenaza existencial como el cambio climático. Los lleva a negarse a ser vacunados contra la covid-19, o incluso a aceptar una contramedida indolora y barata como llevar una mascarilla. Y hace que el *Wall Street Journal* afirme que el único enfoque «serio» frente al cambio climático es basarse en «el progreso no regulado de los mercados y la tecnología».

Estos puntos de vista prevalecen especialmente entre los conservadores, pero no están restringidos a los «estados republicanos». La bandera de Gadsden —«No me pisotees»— se ondea en el norte de Nuevo Hampshire y en el Valle Central de California; lo que sugiere es que el gobierno siempre está dispuesto a negar las libertades individuales. En su forma más extrema, el sentimiento antigobierno animó a los insurrectos que asaltaron el Capitolio el 6 de enero de 2021, algunos de los cuales tenían como objetivo matar y secuestrar.[1935] Uno de esos insurrectos declaró que «el gobierno nos ha hecho esto mismo».[1936] Evidentemente, se sentía legitimado para devolverle al gobierno «esto mismo». Y muchos líderes republicanos les apoyan, o al menos apoyan la afirmación de que las elecciones de 2020 fueron fraudulentas. Algunas personas de derechas que —como J. Howard Pew, Rose Wilder Lane y Milton Friedman— desdeñan la democracia han ido tan lejos como para calificar los sucesos de ese día como «turismo», en lugar de la insurrección violenta que realmente fueron.[1937]

Los insurrectos eran extremistas, pero sus acciones fueron legitimadas por la complicidad de los líderes políticos y empresariales conservadores que apoyaban sus posiciones antigobierno. Se puede encontrar a muchas personas con alto nivel

educativo por todo el país que te digan con expresión seria que la mejor manera de solucionar un problema social es sencillamente dejar que todo el mundo persiga su propio interés, porque la «mano invisible» lo solucionará. Y ellos «saben» que tienen razón porque lo han leído en el *Wall Street Journal* y se lo han enseñado en Wharton.

Es imposible decir cuál es la forma y la escala ideal del sector público en un sentido absoluto. Los noruegos tienen expectativas distintas sobre el gobierno que las de los habitantes de Singapur; los franceses tienen actitudes distintas hacia el cuidado de los niños que las de los estadounidenses, y podría ser que las diferencias regionales en Estados Unidos sean tan grandes que las mejores soluciones a nuestros problemas estén en una nueva forma de federalismo.[1938] No obstante, cuando comparamos resultados entre distintos estados norteamericanos, encontramos que la evidencia apunta claramente en la dirección de más impuestos y más regulación, y no menos de ambos.

Una forma de medir cómo le va a la gente es mediante el índice de desarrollo humano (IDH). Creado por las Naciones Unidas como un contrapeso al PIB, el IDH es un indicador que intenta captar cómo le va a la gente en términos de salud, educación, esperanza de vida y nivel de vida en general. El estado de Estados Unidos al que los conservadores más les gusta odiar —por sus altos impuestos y su mentalidad de estado-niñera—, Massachusetts, es el número uno en el IDH, seguido estrechamente por Connecticut, Minesota y Nueva Jersey. A la inversa, los ocho por la cola son todos estados donde los votantes tienden a posicionarse contra el gobierno: Misisipi, Virginia Occidental, Alabama, Kentucky, Luisiana, Carolina del Sur y Tennessee.[1939]

A los estados con altos impuestos y sólidas regulaciones también les va mejor económicamente[1940] (una consecuencia de ello es que los estados demócratas, al pagar más impuestos federales, subsidian a los estados republicanos).[1941] La razón de ello no es que los ricos tiendan a votar a los demócratas; en líneas generales, votan mayoritariamente a los republicanos.[1942] Tampoco que los liberales se hayan ido de los estados republicanos y se hayan trasladado a los demócratas; si algún movimiento se ha producido, ha sido más bien en la dirección opuesta.[1943] No, la evidencia sugiere más bien que el tipo de políticas que defienden los empresarios conservadores y los libertarios —bajos impuestos y poca regulación— no son tan buenas para las personas y ni siquiera lo son para la economía.

Utah es la excepción que confirma la regla. Es un estado muy conservador, con un tipo fijo del impuesto personal sobre la renta del 4,95 por ciento, bajos

impuestos sobre la propiedad y una economía floreciente.[1944] Pero la expansión de sus «Silicon Slopes» —las compañías tecnológicas que han impulsado su robusta economía y próspero mercado inmobiliario en los últimos años— se ha basado en el papel de Salt Lake City como uno de los nodos originales de ARPANET, el precursor de internet, creado por el Gobierno estadounidense. La región de Salt Lake es igualmente atractiva para los jóvenes profesionales por su fácil acceso a actividades recreativas al aire libre —especialmente, unas pistas de esquí de primera categoría—, casi todas ellas en terrenos protegidos federalmente. Y al haber sido Utah históricamente un estado rural, muchos jóvenes profesionales contratados por las compañías de Silicon Slopes pueden beneficiarse de las hipotecas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, que no requieren entrada o una muy pequeña.[1945] La experiencia de Utah sugiere que en los casos en los que los estados republicanos florecen, no han dejado las cosas en manos de la «magia del mercado», sino que han invertido en infraestructuras, han forjado fuertes acuerdos público-privados y se han beneficiado de terrenos federales y otras ventajas.

Es muy evidente que el «gobierno pequeño» no genera mejores resultados económicos. Como concluyó el analista político Jeff Madrick en su libro de 2008 *The Case for Big Government* (Defensa del gran gobierno): «La historia no nos ofrece ninguna lección sobre el valor del gobierno mínimo […]. Al contrario, la evidencia muestra que el gobierno normalmente ha contribuido de manera vital al crecimiento».[1946] Eso era cierto en el pasado y lo sigue siendo en la actualidad. E. J. Dionne concluye que la historia ha demostrado la necesidad de «una puesta a punto regular del sistema de mercado […] y de ajustes para distribuir las riquezas que produce de manera más justa».[1947] Pero es algo más que una puesta a punto. La creación de internet, el sistema de autopistas interestatales y la electrificación rural son ejemplos de un gobierno que asume un papel de liderazgo donde el mercado no llega.

Los republicanos desde Reagan han despotricado contra el gran gobierno, pero ese término fue inventado por los líderes estadounidenses de la industria para contrarrestar el de «grandes empresas». Se trataba de un claro truco retórico que les permitía sustituir cuestiones políticas, económicas y morales cruciales por una lucha sobre el *tamaño* del gobierno. Incluso si aceptamos la premisa de que el tamaño de nuestro sector público es una cuestión pertinente, la realidad es que el gobierno federal estadounidense es pequeño en comparación con los gobiernos de otras naciones ricas, y la evidencia contradice cualquier afirmación de que gobiernos más grandes, *per se*, sean una amenaza para la democracia. La mayoría

de los gobiernos europeos son, de acuerdo con muchos indicadores, «mayores» que el gobierno estadounidense —por ejemplo, en niveles de imposición y en la provisión de servicios sociales—, pero son, como mínimo, igual de democráticos.

Una forma de medir el tamaño de un gobierno es mediante el gasto del gobierno central como porcentaje del PIB. En las últimas décadas, el gasto del gobierno federal estadounidense, sin incluir la deuda nacional, ha oscilado entre el 20 y el 25 por ciento del PIB. En 1990, era un 23 por ciento, pero cayó al 18 por ciento en 2000. A partir de ahí, volvió a crecer, alcanzando un 26 por ciento en 2010. Entre 2010 y 2020, la cifra se movió entre el 23 y el 26 por ciento. Estas magnitudes son menores que en muchas otras naciones y menores que en casi todos los países muy industrializados.[1948]

Si echamos un vistazo al mundo en su conjunto, encontramos que, en general, los países industrializados ricos gastan más que los países pobres no industrializados y en desarrollo. Desde 1990, los países de la Unión Europea han gastado, de media, entre un 35 y un 40 por ciento. Alemania gasta un poco menos, en torno al 30 por ciento. Francia gasta más, alrededor del 45 por ciento desde 1990.[1949] Los países en desarrollo normalmente gastan menos: desde 1990, la India se ha mantenido estable en torno al 15 por ciento; el gasto en Argentina se ha incrementado de manera sostenida, con una media del 20 por ciento y un pico puntual del 26 por ciento en 2016. Perú es similar al caso de Argentina: a lo largo de los últimos cuarenta años ha gastado anualmente entre el 15 y el 20 por ciento del PIB. Las naciones pobres muestran más variación —algunas tienen niveles altos de gasto público—, pero normalmente gastan menos del 20 por ciento. Como porcentaje del PIB nacional, el gasto del gobierno estadounidense en las últimas décadas se ha parecido más al de un país en desarrollo que al de uno rico y con una larga historia de industrialización. En Estados Unidos somos ricos, pero en lo tocante al gasto público, actuamos como si fuéramos pobres.

¿Y qué hay de la relación entre el gasto público y la inflación? En las décadas de 1970 y 1980, muchos argumentaban que el gasto público impulsaba la inflación, pero, retrospectivamente, podemos decir que las pruebas son más bien ambiguas. Para empezar, como señala Jeff Madrick, el gasto federal estadounidense a comienzos de la década de 1970 era solo un punto porcentual más como proporción del PIB que lo que había sido a comienzos de la década de 1960.[1950] El lento crecimiento económico en Europa en ese período se atribuyó a un gasto público «excesivo», pero después de la década de 1980, las economías del Reino Unido, Estados Unidos y Alemania se recuperaron, aunque el gasto público siguió creciendo.[1951]

Comparado con otros países ricos, Estados Unidos gasta menos aún en bienes públicos de lo que podrían indicar esas cifras, porque una gran parte del gasto federal va a gasto militar y a intereses de la deuda nacional. Las encuestas de opinión muestran sistemáticamente que los estadounidenses están a favor de la Seguridad Social, de Medicare y de pagar a los veteranos las prestaciones sociales prometidas, pero ¿qué pasa con el gasto militar?[1952] Los mismos conservadores antigobierno que atacan repetidamente el «gasto federal» casi nunca lo cuestionan, y eso que es la partida mayor del presupuesto discrecional.[1953] Ronald Reagan no pudo cumplir su promesa de equilibrar el presupuesto federal principalmente porque se negó a considerar recortes militares.

En 2019, el 51 por ciento del presupuesto discrecional federal (676.000 millones de dólares) iba a gasto militar.[1954] En 2020, la cifra fue de 714.000 millones de dólares (aunque era un porcentaje menor, por el aumento del gasto no militar debido a la covid-19).[1955] Antes de perder las elecciones de 2020, el presidente Trump había pedido que un 55 por ciento del presupuesto discrecional de 2021 fuese a gasto militar, con el plan de incrementarlo hasta un 62 por ciento en 2030.[1956] Pero no son solo las administraciones republicanas las que han aumentado el nivel de gasto militar. Desde el año 2000, el nivel más alto de gasto militar como porcentaje del PIB se dio con el presidente Obama. El presupuesto de 2022 del presidente Biden establecía un gasto de 715.000 millones de dólares para el Pentágono, que fue incrementado por el Congreso, dominado por los demócratas, a 768.000 millones de dólares.[1957] Este fuerte gasto conlleva una enorme huella de carbono. De hecho, la huella de carbono de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos es mayor que la de la mayoría de los países.[1958]

Los conservadores critican que se solucionen los problemas «derrochando dinero», y, no obstante, década tras década los presidentes demócratas y republicanos han derrochado dinero en las Fuerzas Armadas con unos beneficios que no están nada claros. Un resultado de este enorme gasto militar es que los estadounidenses obtienen mucho menos por cada dólar que gasta el gobierno que los ciudadanos de otros países.[1959] Es quizá por eso que muchos de nosotros aceptamos el argumento de que el gobierno es ineficiente: gran parte de nuestros impuestos *se* derrochan, pero no en programas sociales «despilfarradores», sino en un militarismo despilfarrador.

En 1953, Dwight Eisenhower, una de las pocas personas en Washington (entonces y ahora) que habían luchado y ganado en una guerra, recordó al pueblo estadounidense que «este mundo en armas no está solo gastando dinero. Está gastando el sudor de sus trabajadores, el genio de sus científicos, la

esperanza de sus hijos». Desde esa época, los gastos de Estados Unidos en armamento no han dejado de crecer. Ningún país del mundo gasta tanto en armas como nosotros; Estados Unidos gasta más dinero en «defensa» que los siguientes diez países juntos.[1960] Los estadounidenses discuten *ad infinitum* sobre impuestos, pero incluso un recorte modesto del presupuesto militar nos permitiría arreglar nuestras infraestructuras y solucionar nuestras necesidades nacionales sin tener que aumentar los impuestos.

Una de esas necesidades nacionales es reconocer nuestros puntos ciegos desde un punto de vista cognitivo. En su análisis del colapso financiero de 2008, Richard Posner señaló que las limitaciones del egoísmo son precisamente la razón por la que necesitamos un gobierno. En términos estrictamente financieros, argumentó, es racional ser indiferente a las consecuencias sobre otras personas de nuestros negocios o de nuestro comportamiento en la medida en que las consecuencias directas nos sean rentables; el problema es que esas consecuencias indirectas pueden dañar gravemente a otros, como pasó en el caso de la desregulación financiera. «El gobierno tiene un deber —concluyó Posner— de hacer algo más que prevenir el fraude, el robo y otras infracciones contra la propiedad y los derechos contractuales, que es la única obligación que, según los libertarios, tiene el gobierno. Sin una regulación financiera más estricta, el comportamiento racional de unos financieros y consumidores respetuosos con la ley puede precipitar una crisis económica [...] la maximización racional por parte de empresarios y consumidores, todos ellos persiguiendo su propio interés de manera más o menos inteligente en un marco de derechos de propiedad y contractuales, puede precipitar la catástrofe económica».[1961]

El sector financiero no es la excepción que confirma la regla, es la regla. El egoísmo puede influir de maneras beneficiosas en los negocios, pero también puede generar enormes costes sociales. Casi todas las actividades que han llevado al cambio climático representan el egoísmo de alguna parte. La mayoría de las actividades que han llevado a la crisis de los opiáceos, la venta de productos químicos disruptores endocrinos y la desigualdad de renta eran racionales en este sentido (estrecho). Un marco centrado en el egoísmo individual *no* es racional, porque no vivimos como individuos; vivimos como parte de un mundo, y ese mundo está siendo profundamente dañado por un capitalismo regulado de forma inadecuada. El egoísmo sin límites no es bueno para nuestros intereses; desde luego no lo es para nuestros intereses colectivos, pero en muchos casos tampoco para los individuales.

Nuestras opciones no se limitan al comunismo opresivo o al capitalismo sin corazón. Sugerir que es así es muestra de una peligrosa falta de visión. Pero eso es precisamente lo que ha logrado el fundamentalismo de mercado: ha cegado a sus defensores a las realidades que los rodean, al mismo tiempo que ha dificultado que todos nosotros veamos las distintas opciones que han funcionado en el pasado y podrían funcionar en el futuro. Los sindicatos nunca han sido perfectos, pero son una herramienta importante con la cual los trabajadores pueden favorecer la igualdad de condiciones y garantizar que sus intereses estén representados de manera justa, y además ayudaron a construir la clase media estadounidense. La compensación a los trabajadores ayudó a los que habían sufrido un accidente y a sus familias y creó incentivos para que los directores de empresas hiciesen que los centros de trabajo fueran lugares seguros para todos. Los programas del gobierno federal del New Deal consiguieron en gran medida que los estadounidenses obtuvieran trabajo durante la Gran Depresión, y es posible que salvaran a la economía estadounidense de un colapso que quizá habría llevado al totalitarismo.

Muchos programas públicos de posguerra —Medicare, Medicaid, las becas Pell, el apoyo estatal a las universidades públicas, entre otros— consiguieron que nuestra sociedad fuera más justa y —como sugiere el término *seguridad social*— más segura. Los mercados pueden funcionar muy bien —son herramientas poderosas que sería de idiotas abandonar por entero—, pero necesitan supervisión. Pongámoslo así: ninguna persona cuerda encendería una sierra eléctrica y luego se desentendería de ella. Ni pondría en marcha el motor de un coche y dejaría que circulase solo. Se necesita actualizar las regulaciones para adaptarlas al cambio social y tecnológico (y llegará un día en el que nuestros coches conducirán solos), pero equiparar eso con abandonar la regulación no tiene sentido. Después de todo, observó Joseph Stiglitz, la mano invisible es invisible porque realmente no existe.[1962]

El fundamentalismo de mercado está enraizado en el mito de que los mercados pueden operar (o incluso existir) por sí mismos: sin supervisión del gobierno. Sin códigos de circulación. Pero eso sería como afirmar —como dijo uno de los neoliberales razonables en la década de 1940— que los coches deberían simplemente conducir en cualquier dirección. Una señal de *stop* es una regulación. También lo es la incorporación controlada a una autopista. Gracias a esas señales de *stop*, podemos conducir sin chocar unos con otros, y gracias a las incorporaciones controladas a las autopistas, podemos conducir rápido. Las regulaciones no solo nos protegen; en muchos casos *nos permiten* hacer cosas que de otra manera no podríamos hacer. Lo mismo se puede decir de los impuestos.

Las regulaciones y los impuestos son herramientas para que nuestro sistema económico funcione mejor, trate a las personas de manera justa y les permita vivir con dignidad, al mismo tiempo que protege el mundo natural del que todos dependemos para nuestra salud, nuestro bienestar y, en última instancia, nuestra supervivencia.

Una forma de recuperar una visión positiva de la regulación es a través del concepto de regulación biológica: los mecanismos que permiten que los organismos sobrevivan en respuesta a cambiantes condiciones externas. Desde el mantenimiento de la temperatura temporal de los animales de sangre caliente hasta el control de su química interna por parte de los organismos unicelulares, la regulación es esencial para la vida; es la forma que tiene la naturaleza de hacer que las cosas funcionen. Sin la regulación (biológica), no hay vida. Algunos científicos han descrito la regulación como «una arquitectura de relaciones funcionales».[1963] Los mercados no son distintos a otros sistemas, orgánicos o inorgánicos, naturales o construidos por el hombre: elimínese la regulación y (más pronto o más tarde) sus relaciones funcionales quebrarán.

La deificación de los mercados y la demonización del gobierno nos han privado de las herramientas y de las ideas que necesitamos para responder a los desafíos a los que nos enfrentamos: vivir vidas largas y sanas, generar prosperidad y coexistir en concordia unos con otros y con los habitantes no humanos de nuestro planeta. Ya es hora de que rechacemos el mito del fundamentalismo de mercado y volvamos a adoptar las herramientas bien probadas que tenemos a nuestra disposición. Se necesita el gobierno para responder a los problemas que las personas, persiguiendo nuestro interés egoísta, hemos creado. No hay que ser socialista para llegar a esta conclusión. Basta con observar.

Ronald Reagan se equivocaba. Nuestros problemas más importantes no han surgido porque haya demasiado gobierno, sino porque hay demasiado poco. El gobierno no es la solución a todos nuestros problemas, pero sí lo es a muchos de los más importantes.

[1912] Brian Edgar Butler, «Law and Economics», Internet Encyclopedia of Philosophy, consultado el 12 de mayo de 2022, https://iep.utm.edu/law-and-economics/. Véase también Richard Posner, «The Law and Economics Movement, Richard T. Ely Lecture», *The American Economic Review,* 77, n.º 2, 1987, pp. 1-13.

[1913] Daniel T. Rodgers, *Age of Fracture*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2012, pp. 58-59.

[1914] Citado en *ibid.*, p. 59.

[1915] Richard A. Posner, *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009, p. 326.

[1916] *Ibid.*, p. xii.

[1917] *Ibid.*, p. 285.

[1918] *Ibid.*, p. 306. Véase también Mehrsa Baradaran, «The Neoliberal Looting of America», *New York Times*, 2 de julio de 2020, https://www.nytimes.com/2020/07/02/opinion/private-equity-inequality.html.

[1919] Algunos demócratas, como Bernie Sanders y Alexandria Ocasio-Cortez, declararon abiertamente que eran socialistas, y muchos jóvenes están cuestionando el capitalismo. Mientras que el 60 por ciento de los *baby boomers* tienen una visión muy o algo favorable del capitalismo, esa opinión era solo compartida por el 49 por ciento de los miembros de la generación Z. El 64 por ciento de estos últimos dicen que votarían a un socialista; entre los *millennials,* la cifra es del 70 por ciento. Véase Stef W. Kight, «70 % of Millennials Say They'd Vote for a Socialist», Axios, 28 de octubre de 2019, https://www.axios.com/millennials-vore-socialism-capitalism-decline-60c8a6aa-5353-45c4-9191-2de1808dc661.html. Véase también Mike Konczal, *Freedom from the Market: America's Fight to Liberate Itself from the Grip of the Invisible Hand,* Nueva York: New Press, 2021. Pero a nosotros no nos interesa el socialismo, sino las posibilidades de un capitalismo regulado adecuadamente.

[1920] Kai Ryssdal y Andie Corban, «Is Congress About to Regulate Big Tech?», *Marketplace*, 24 de junio de 2021, https://www.marketplace.org/2021/06/24/is-congressabout-to-regulate-big-tech/.

[1921] Jonathan Kanter, respuestas a preguntas que consten en acta, Comité sobre el Poder Judicial, 18 de octubre de 2021, https://www.judiciary.senate.gov/download/kanter-responses-to-questions-for-the-record.

[1922] Jonathan Kanter, «Antitrust Enforcement: The Road to Recovery», conferencia inaugural en el Centro Stigler de la Universidad de Chicago, Chicago, Illinois, 21 de abril de 2022, https://www.justice.gov/opa/speech/assistant-attorney-general-jonathankanter-delivers-keynote-university-chicago-stigler#_ftn1.

[1923] *Ibid.* Como se ha señalado más arriba, Kanter destacó que se habían escrito 831 artículos académicos sobre «el estándar del bienestar del consumidor» —la idea promovida por Robert Bork—, aunque ese término no aparece por ninguna parte en la ley.

[1924] Paul Romer, citado en Steve Lohr, «Once Tech's Favorite Economist, Now a Thorn in Its Side», *New York Times*, 20 de mayo de 2021, https://www.nytimes.com/2021/05/20/technology/tech-antitrust-paul-romer.html.

[1925] Fiona Scott Morton, citada en Lohr, «Once Tech's Favorite Economist».

[1926] Michael A. Bernstein, *A Perilous Progress: Economists and Public Purpose in Twentieth-Century America,* Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001, p.

173.

[1927] *Ibid.* La fuente original es William Appleman Williams, *The Contours of American History*, Cleveland: World Publishing Company, 1961.

[1928] Zachary D. Carter, «The End of Friedmanomics», *New Republic*, 17 de junio de 2021, https://newrepublic.com/article/162623/milton-friedman-legacy-biden-government-spending. En Harvard, George Serafeim está desarrollando nuevos métodos de contabilidad corporativa que incluyen los efectos de los productos y las operaciones corporativas en las personas y el medio ambiente, pero es una excepción. Véase Saijel Kishan, «How Wrong was Milton Friedman? Harvard Team Quantifies the Ways», *Bloomberg*, 1 de diciembre de 2020, https://www.bloomberg.com/news/articles/202012-01/how-wrong-was-milton-friedman-harvard-team-quantifies-the-ways.

[1929] Carter, «The End of Friedmanomics».

[1930] Emily Badger, «A Nobel-Winning Economist Goes to Burning man», *New York Times*, 5 de septiembre de 2019, https://www.nytimes.com/2019/09/05/upshot/paul-romer-burning-man-nobel-economist.html.

[1931] Rebecca Henderson, *Reimagining Capitalism in a World on Fire*, Nueva York: PublicAffairs, 2020, p. 19 [trad. cast.: *Reinventando el capitalismo*, Profit, 2021].

[1932] *Ibid.*, p. 27.

[1933] Binyamin Appelbaum, 2020, «50 Years of Blaming Milton Friedman. Here's Another Idea», *New York Times*, 18 de septiembre de 2020, https://www.nytimes.com/2020/09/18/opinion/milton-friedman-essay.html. Véase también el argumento completo en Binyamin Appelbaum, *The Economists' Hour: False Prophets, Free Markets, and the Fracture of Society,* Nueva York: Little Brown, 2019.

[1934] John Tures, «Americans Trust Business More Than Government—Except Social Media, Which They Hate», *Observer*, 12 de agosto de 2020, https://observer.com/2020/08/polls-americans-trust-businesses-more-than-government-exceptsocial-media/.

[1935] Eric Bradner, «Trump's Big Lie About 2020 Results Suffers Legal and Political Blows in Key Swing States», CNN, 27 de junio, https://www.cnn.com/2021/06/27/politics/2020-election-falsehoods-voting/index.html; Aaron Blake, «Trump's "Big Lie" Was Bigger than Just a Stolen Election», *Washington Post*, 12 de febrero de 2021, https://www.washingtonpost.com/politics/2021/02/12/trumps-big-lie-was-bigger-than-just-stolen-election/; y Martin Pengelly, «Romney: Trump's Lie that He Lost 2020 Election from Voter Fraud "Like WWF"», *Guardian*, 27 de junio de 2021, https://www.theguardian.com/us-news/2021/jun/27/mitt-romney-donald-trump-biglie-2020-election.

[1936] Art Cullen, «How to Quash the Resentment that Cleave Us», *Washington Post*, 8 de enero de 2021, https://www.washingtonpost.com/opinions/how-to-quash-the-resentments-that-cleave-us/2021/01/08/474f54b6-51f2-11eb-bda4-615aaefd0555_story.html.

[1937] Mitt Romney, «Romney Condemns Insurrection at US Capital», nota de prensa, 6 de enero de 2021, https://www.romney.senate.gov/romney-condemns-insurrectionus-capitol/.

[1938] Para una provocadora defensa desde el punto de vista intelectual de la idea de que necesitamos una versión progresista de los derechos estatales, véase Michael H. Shuman, «The Promise of a Million Utopias», *New Systems Reader: Alternatives to a Failed Economy*, ed. de James Gustave Speth y Kathleen Courrier, Nueva York: Routledge, 2020, pp. 20-36. Sobre la cuestión de si Estados Unidos es demasiado grande para poder ser gobernado, véase Neil Gross, «Is the United States Government Too Big?», *New York Times*, 11 de mayo de 2018, https://www.nytimes.com/2018/05/11/opinion/sunday/united-states-too-big.html.

[1939] Joachim Klement, «Red States, Blue States: Two Economies, One Nation», Enterprising Investor, 13 de marzo de 2018, https://blogs.cfainstitute.org/investor/2018/03/13/red-states-blue-states-two-economies-one-nation/. En general, los estados demócratas tienen un IDH similar a los Países Bajos, y los estados republicanos, más cercano a Rusia. Véase también Paul Chiariello, «8 Economic Indicators: Are Red or Blue States Better?», *Applied Sentience*, 30 de julio de 2020, https://appliedsentience.com/2020/07/30/economics-are-red-or-blue-states-better/. Sobre las muertes por arma de fuego, véase Eugenio Weigend Vargas, «Gun Violence in America: A State-by-State Analysis», Centro para el Progreso Americano, 20 de noviembre de 2019, https://www.americanprogress.org/issues/guns-crime/news/2019/11/20/477218/gun-violence-america-state-analysis/.

[1940] Marc Muro y Jacob Whiton, «America Has Two Economies—and They're Diverging Fast», *Brookings* (blog), 19 de septiembre de 2019, https://www.brookings.edu/blog/the-avenue/2019/09/10/america-has-economies-and-theyre-diverging-fast/. Para un análisis del desarrollo y persistencia de pautas de votación, véase también Andrew Gelman, *Red State, Blue State, Rich State, Poor State: Why Americans Vote the Way They Do*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2008. Véase también Hacker y Pierson, *American Amnesia*, pp. 355-356.

[1941] Si muchos republicanos se aferran al mito del gobierno pequeño, no es porque les beneficie material, económica o personalmente. Los estados que reciben más dólares federales son los que dan los mayores márgenes electorales a los republicanos. Dean Lacy señala que «la ratio de gasto federal por dólar de ingreso fiscal de un estado está relacionada positivamente con más votos a los republicanos». Apunta a que es posible que los republicanos sepan que sus estados reciben una gran cantidad de financiación federal, pero no les gusta cómo se gastan esos fondos, por ejemplo, en proyectos hidrológicos federales. Nuestra experiencia de vivir, trabajar y viajar por el oeste sugiere que la respuesta es más probable que tenga que ver con la ideología en un sentido amplio: que a muchas personas en estados republicanos «simplemente no les gusta» el gobierno federal, y están resentidas por depender de él. Lacy también señaló que «una

implicación de la paradoja fiscal federal podría ser que los demócratas en el noreste, los Grandes Lagos y la costa del Pacífico podrían acabar defendiendo los derechos de los estados y un gobierno federal más pequeño». A menudo hemos pensado lo mismo, pero hasta ahora no hay ninguna señal de que esto se esté produciendo. Dean Lacy, «Why Do Red States Vote Republican While Blue States Pay the Bills?», ponencia presentada en el Congreso Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, Toronto, Ontario, 3-6 de septiembre de 2009, pp. 14, 25, consultada el 23 de julio de 2021, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1451268.

[1942] Gelman, *Red State, Blue State.*

[1943] En todo caso, los movimientos demográficos van en la otra dirección. Habitantes de la costa este con tendencias liberales se han mudado a sitios como Arizona, que ahora han pasado a ser estados en disputa entre ambos partidos. Véase Gelman, *Red State, Blue State*; y Hacker y Pierson, *American Amnesia.*

[1944] «Utah Income Tax Calculator», SmartAsset, consultado el 23 de julio de 2021, https://smartasset.com/taxes/utah-tax-calculator.

[1945] «Program and Services for Individuals», Desarrollo Rural, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, consultado el 30 de abril de 2021, https://www.rd.usda.gov/programs-services/programs-services-individuals.

[1946] Madrick, *Big Government*, p. xv.

[1947] E. J. Dionne Jr., *Why the Right Went Wrong: Conservatism—from Goldwater to Trump and Beyond*, Nueva York: Simon & Schuster, 2016, p. 444. El comentario de Dionne confirma una observación realizada por el científico Jonathan Schlefen, citado por Binyamin Appelbaum: «El Cambridge de Inglaterra veía el capitalismo como inherentemente problemático; el Cambridge de Massachusetts llegó a ver el capitalismo como meramente necesitado de ajustes». Appelbaum, *The Economist' Hour*, p. 17.

[1948] En 2016 era de un 22,7 por ciento del PIB; en 2019, era un 21 por ciento; en 2022 subió al 33 por ciento, impulsado por el gasto relacionado con la covid-19, https://ourworldindata.org/grapher/total-gov-expenditure-gdp-wdi?time=2019.

[1949] «Central government expenditure as a share of GDP, 1972 to 2020», Our World in Data, https://ourworldindata.org/grapher/total-gov-expenditure-gdp-wdi?tab=chart&country=USA~PAM~PER~BTN~CAN~DNK~European+Union~DEU~FRA. De los «tres grandes» países que primero se industrializaron —el Reino Unido, Alemania y Estados Unidos—, Estados Unidos es el que menos gasta. El gasto público en los tres países experimentó un gran aumento durante la Segunda Guerra Mundial, volvió a caer cuando finalizó la guerra y después comenzó un crecimiento sostenido. El gasto en el Reino Unido cayó drásticamente en los años en los que Margaret Thatcher era primera ministra, en parte como resultado de la influencia de los economistas conservadores, que culpaban al aumento del gasto público de la estanflación. Puede que el gasto público fuese demasiado alto, pero probablemente no era un factor importante en la estanflación; una explicación más probable es que las

economías estaban en la parte baja del ciclo económico y entonces la inflación se disparó por el *shock* exógeno del espectacular incremento del precio del petróleo. Véase Jeff Madrick, *The Case for Big Government*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2008, p. 6, y el debate en el capítulo 12.

[1950] Madrick, *Big Government*, p. 6.

[1951] Comprender el presupuesto federal puede ser complicado, porque la mayoría de los análisis distinguen entre gasto obligatorio y discrecional. Alrededor del 60 por ciento de todo el gasto federal es «obligatorio», determinado por fórmulas fijas por ley más que por recaudaciones anuales: Seguridad Social, Medicare, Medicaid y beneficios a los veteranos. Alrededor del 8 por ciento del presupuesto federal va al pago de intereses de la deuda. De lo que queda, más de la mitad (alrededor del 55 por ciento en los últimos años) va a gasto militar (de varios tipos). Lo que muchos de nosotros consideramos «programas gubernamentales» —educación, transporte, sanidad— son minucias: entre el 5 y el 7 por ciento del presupuesto discrecional cada uno de ellos, o alrededor del 3 por ciento del presupuesto total cada uno. Por ejemplo, de acuerdo con la Oficina Presupuestaria del Congreso, el gasto total discrecional no militar —el gasto federal total de 2019 para todos los programas no obligatorios no militares— fue de 661.000 millones de dólares de un presupuesto total de 4,4 billones de dólares. Planteado de esta manera, es fácil ver por qué muchas personas son susceptibles a los argumentos sobre el derroche y la ineficiencia del gasto del gobierno. La mayoría del gasto federal va a cosas que son invisibles en nuestras vidas diarias hasta que nos jubilamos, y para entonces, la mayor parte de nuestros días como votantes ya ha pasado. Y no está claro qué se puede hacer con la deuda nacional. Véase «How Does the Federal Government Spend Their Money?, *Tax Policy Center's Briefing Book,* Urban Institute and Brookings Institution Tax Policy Center, 2020, consultado el 22 de julio de 2021; y «The Federal Budget in 2019: An Infographic», Oficina Presupuestaria del Congreso, 15 de abril de 2020, https://www.cbo.gov/publication/56324.

[1952] Para una descripción general del gasto militar estadounidense como porcentaje del PIB desde 1960, véase https://www.macrotrends.net/countries/USA/united-states/military-spending-defense-budgetary. El gasto militar como porcentaje del PIB alcanzó su máximo en 1967, en el 9,4 por ciento y después cayó —con altos y bajos— hasta su punto más bajo, el 3,1 por ciento en el año 2000. El gasto empezó a aumentar en 2001, alcanzando un pico del 4,9 por ciento en 2010 y después estabilizándose a finales de la década de 2010 en torno a un 3,5 por ciento.

[1953] Para una discusión concisa de la «contradicción conservadora» de no estar dispuestos a discutir el papel del gasto militar en el presupuesto federal, véase Gary Gerstle, *Liberty and Coercion: The Paradox of American Government from the Founding to the Present*, ed. revisada, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2015, pp. 326-327. Señala que no es solo una contradicción en términos del tamaño del gobierno federal, sino también en la medida en que el gobierno federal, a través de los contratos

militares, dirige a todos los efectos una porción importante de la economía estadounidense.

[1954] «Discretionary Spending in 2019: An Infographic», Oficina Presupuestaria del Congreso, 15 de abril de 2020, https://www.cbo.gov/publication/56326.

[1955] *Ibid.*

[1956] Lindsay Koshgarian, «Trump's 2021 Budget Gives 55 % to the Military», National Priorities Project, 10 de febrero de 2020, https://www.nationalpriorities.org/blog/2020/02/10/trumps-2021-budget-gives-55-military/; la cifra en dólares para 2020 era 714.000 millones. «Discretionary Spending in 2019: An Infographic».

[1957] Aaron Mehta y Joe Gould, «Biden request $715B for Pentagon, hinting at administration's future priorities», Defense News, 9 de abril de 2011, https://www.defensenews.com/breaking-news/2021/04/09/biden-requests-715b-for-pentagon-hinting-at-administrations-future-priorities/; Alexandra Jaffe, «Biden authorizes $768.2 billion in defense spending, percent increase», PBS.org, 28 de diciembre de 2021, https://www.pbs.org/newshour/politics/biden-authorizes-768-2-billion-indefense-spending-a-5-increase.

[1958] Sonner Kehrt, «The US Military Emits More Carbon Dioxide Into the Atmosphere Than Entire Countries like Denmark or Portugal», Inside Climate News, 18 de enero de 2022, https://insideclimatenews.org/news/18012022/military-carbon-emissions/; Niall McCarthy, «Report: The US Military Emits more CO2 Than Many Industrialized Nations», *Forbes*, 13 de junio de 2019, https://www.forbes.com/sites/niallmaccarthy/2019/06/13/report-the-u-s-military-emits-more-co2-than-manyindustrialized-nations-infographic/?sh=4c482cbd4372.

[1959] Como porcentaje del PIB, en 2021 Estados Unidos gasta un 3,5 en sus fuerzas armadas. En comparación, el Reino Unido gasta el 2,2, Francia el 1,9, Italia el 1,5 y Canadá el 1,3. M. Szmigiera, «Military expenditure as percentage of gross domestic product in highest spending countries 2021», Statista, 29 de abril de 2022, https://www.statista.com/statistics/266892/military-expenditure-as-percentage-of-gdp-inhighest-spending-countries/.

[1960] «US Defense Spending Compared to Other Countries», Peter G. Peterson Foundation, 13 de mayo de 2020, https://www.pgpf.org/chart-archive/0053_defense-comparison. Véase también Szmigiera, «Military Spending»; Niall McCarthy, «The Countries with the Highest Military Expenditure in 2020», *Forbes*, 28 de abril de 2021, https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2021/04/28/the-countries-with-the-highest-military-expenditure-in-2020-infographic/?sh=32aad18b4e80.

[1961] Posner, *Failure of Capitalism*, pp. 107-112.

[1962] La cita exacta es: «la mano invisible de Adam Smith —la idea de que los mercados libres llevan a la eficiencia como si estuvieran siendo guiados por fuerzas que no se ven— es invisible, al menos en parte, porque no esta ahí». Joseph Stiglitz, «There Is No Invisible Hand», *Guardian*, 20 de diciembre de 2002, https://

www.theguardian.com/education/2002/dec/20/highereducation.uk1. Nos gusta más nuestra versión.

[1963] Leonardo Bich *et al.,* «Biological Regulation: Controlling the System from Within», *Biology and Philosophy*, 2015, https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01185296.

AGRADECI-
MIENTOS

Este libro es culpa de Tim Wirth. Hace varios años, después de publicar *Mercaderes de la duda*, el antiguo senador y presidente de la Fundación de las Naciones Unidas celebró una elegante cena en honor a Naomi en Washington D. C. En torno a la mesa había algunas personas muy serias, incluyendo el consejero científico del presidente. La cena, sin embargo, no era solamente un evento social. Era la ocasión de que el grupo aplicase su sabiduría colectiva en determinar el tema de nuestro siguiente libro. *Mercaderes de la duda* explicaba por qué muchas personas, por lo demás inteligentes, se negaban a tomarse en serio el cambio climático. El siguiente libro, dijo Tim, debería decirnos qué hacer al respecto. Poca cosa. Solamente escribir el libro que rompiese la situación de bloqueo en la que nos encontramos y salvase a la humanidad de la catástrofe ecológica.

Durante mucho tiempo, pensamos que debía ser un libro sobre la tecnología, concretamente sobre el cambio tecnológico a gran escala. Centramos nuestra atención en lo que la historia de la tecnología nos podía explicar sobre los orígenes de las tecnologías transformadoras. Escribimos varias propuestas de libro que luego descartamos, porque no dejábamos de chocar con la misma piedra: que la mejor tecnología imaginable no sería muy útil si la gente no pensaba que era necesaria, y si el gobierno no ponía en práctica las políticas adecuadas para su amplia difusión. Cuanto más pensábamos sobre este problema, más nos dábamos cuenta de que el mundo ya tenía la mayor parte de las tecnologías que se necesitaban para detener el cambio climático. No necesitábamos una nueva y milagrosa tecnología. No necesitábamos un «salto adelante». Al menos no uno tecnológico. Después de todo, para mediados de la década de 2010, Estados Unidos ya tenía coches eléctricos —Erik conducía uno, y era fabuloso—, pero el país carecía de la adecuada infraestructura para recargar las baterías. Estados Unidos (y la mayor parte del mundo) también contaba con energías renovables a un precio competitivo, pero en muchos estados las empresas de servicios públicos bloqueaban su empleo. Y así sucesivamente.

Nos dimos cuenta de que lo que nuestro país (y el mundo) necesitaba eran las *políticas* adecuadas para apoyar una transición rápida y profunda hacia una economía verde. Algo similar a lo que el país había llevado a cabo cuando

electrificó las zonas rurales durante el New Deal. Pero, para hacer eso, necesitábamos romper con la mentalidad según la cual, como decía el *Wall Street Journal*, el cambio climático solo se solucionaría por medio del «progreso no regulado de los mercados y la tecnología». Y así, comenzamos a intentar responder la siguiente pregunta: ¿por qué tanta gente cree eso? ¿Por qué tienen tanta fe en la «magia del mercado», cuando la historia muestra que *ninguna* de las grandes transformaciones tecnológicas del pasado siglo, ni más antiguas, han sido el producto del progreso de los mercados no regulados? No fue así con los ferrocarriles ni con el telégrafo, la radio, la aviación civil ni los viajes espaciales; y, sobre todo, no fue así en el caso de internet y de todas las sorprendentes transformaciones tecnológicas posteriores.

Este libro es la respuesta a esta pregunta.

Como todos los libros, este ha adquirido muchas deudas. Nuestra agente, Ayesha Pande, nos animó a dedicar el tiempo necesario para escribir un «digno sucesor de *Mercaderes de la duda*». La confianza de Nancy Miller, de Bloomsbury Publishing, en el proyecto, nos dio la confianza en nosotros mismos que necesitábamos. La Fundación Guggenheim financió el proyecto e hizo posible que Erik sacase tiempo de su trabajo diario, al igual que las generosas políticas de licencias de la Universidad de Harvard, que han permitido periódicamente a Naomi seguir con su vida perfecta de escribir y esquiar. Finalmente, nuestro inteligente y experto editor, Ben Hyman, nuestro editor asociado, Morgan Jones, nuestra editora de producción, Barbara Darko, nuestra editora de textos, Janet McDonald, nuestra correctora, Katherine Kiger, y nuestros indexadores, Peter Brigaitis y Marie Nuchols, lograron poner todo en su lugar.

En Harvard, nos beneficiamos enormemente de contar con un equipo de ayudantes de investigación increíblemente inteligentes, trabajadores y apabullantemente informados. Connor Chung, Hannah Conway, Gustave Lester, Aaron van Neste, Erik Baker y Charlie Tyson leyeron y comentaron los borradores de los capítulos, vieron episodios de *General Electric Theater*, escucharon episodios de *Los Robinsones americanos*, buscaron referencias, localizaron errores, comprobaron y formatearon las notas a pie de página y, lo que es más importante nos obligaron a repensar nuestros argumentos cuando estábamos a punto de generalizar en exceso, ofrecer respuestas demasiado simples a preguntas complejas o decir algo bonito sobre John Locke. Los errores y simplificaciones excesivas que queden en el texto son sin duda culpa nuestra. Tenemos una deuda doble con Hannah Conway, que realizó la mayor parte del ingrato trabajo de preparar el manuscrito, cuando enviamos la primera versión, cuando volvimos a enviar las revisiones subsiguientes y cuando corregimos el texto final.

También estamos en deuda con colegas, amigos, familiares y con todos aquellos con los que discutimos nuestros argumentos, o que leyeron o comentaron todo o parte del manuscrito: James Antal, Harry Collins, Ellen Darion, Mott Greene, Dale Jamieson, Ed Larson, John Mashey, Jane Mayer, Harro Maas, Nancy MacLean, Melanie Mitchell, Michael Oreskes, Gus Speth, Nick Stern y, seguramente, alguien a quien queremos del que nos estamos olvidando aquí y a quien pedimos perdón por anticipado. El equipo de autores del libro *The Disinformation Age* (La era de la desinformación) nos ayudó a pensar sobre muchas cuestiones referidas a la regulación y la desregulación. El seminario de Princeton en 2020 sobre mitos en la historia estadounidense, organizado por Julian Zelizer y Kevin Kruse, nos ayudó a situar nuestro proyecto en el contexto de las narrativas políticas estadounidenses (las ponencias presentadas en ese seminario pueden encontrarse en el volumen de 2022 *Myth America: Historians Take On the Biggest Legends and Lies about Our Past* (Estados Unidos mítico. Los historiadores se enfrentan a las mayores leyendas y mentiras sobre nuestro pasado). Hilary Lane desempeñó el papel de «lectora no experta» —sin sus consejos, este libro habría sido mucho más largo y aburrido—.

Ningún trabajo de historia puede llevarse a cabo sin consultar archivos. La covid-19 redujo el acceso a los mismos y, por ello, estamos doblemente en deuda con aquellos colegas cuyo trabajos hemos utilizado con más frecuencia de lo que normalmente hubiese sido el caso —especialmente, Kim Phillips-Fein, Wendy Wall y Gary Gerstle— y esperamos haberlos citado lo suficiente. Antes de la pandemia, pudimos trabajar en la Biblioteca Presidencial Ronald Reagan, la Biblioteca Hagley y los archivos de la Escuela de Negocios de Harvard; estamos agradecidos a su personal, especialmente a Lucas Clawson, de la Biblioteca Hagley, que nos ayudó enormemente tanto cuando estábamos en el archivo,como cuando encontramos lagunas en nuestras notas. También estamos agradecidos a John Jackson Jr., de la Universidad Estatal de Míchigan, que nos proporcionó ejemplares difíciles de obtener de *Economía Cristiana* y *Fe y Libertad*.

Estamos, por supuesto, en deuda con nuestras familias —Ken, Hannah y Clara, Andrea y Alexander—, que han terminado aceptando que escribir un libro no es un acontecimiento aislado, sino una forma de vida.

Este libro no es una secuela de *Mercaderes de la duda*, pero podría ser una precuela. Las secuelas nunca son tan buenas como el original, pero esperamos que este libro consiga alargar la conversación que comenzamos con *Mercaderes de la duda*. Y si no es bueno ni convincente, siempre podemos culpar a Tim Wirth.

Índice

Portada
El gran mito
Abreviaturas utilizadas
Introducción
Parte I. Fundamentos
- 01. Los costes sociales del capitalismo
- 02. Juegos de poder y propaganda
- 03. Luchar contra el New Deal
- 04. El trípode de la libertad

Parte II. «Marketing»
- 05. «Una visión estricta, cristalina, del libre mercado»
- 06. El gran mito se va al Oeste
- 07. Un credo cuestionable
- 08. No habrá más «Uvas de la ira»
- 09. Conducir la Escuela de Chicago
- 10. El «Camino de servidumbre» norteamericano

Tercera parte. La idea dominante
- 11. Una historia de amor sobre el capitalismo
- 12. El amanecer de la desregulación
- 13. Pensamiento mágico
- 14. Apoteosis
- 15. El alto coste del «libre» mercado

Conclusión
Agradecimientos
Sobre este libro
Sobre Naomi Oreskes & Erik M. Conway
Créditos

El gran mito

En *Mercaderes de la duda*, Naomi Oreskes y Erik M. Conway revelaron los orígenes del negacionismo del cambio climático. Ahora, desvelan la verdad sobre otro dogma desastroso: la "magia del mercado".

A principios del siglo xx, las élites empresariales, las asociaciones comerciales, los poderosos ricos y los aliados de los medios de comunicación se propusieron construir una nueva ortodoxia estadounidense: abajo el "gran gobierno" y arriba los mercados sin trabas. Con asombrosas pruebas de archivo, Oreskes y Conway documentan las campañas para reescribir los libros de texto, combatir los sindicatos y defender el trabajo infantil. Detallan las estratagemas que convirtieron a los economistas de línea dura Friedrich von Hayek y Milton Friedman en nombres conocidos; relatan las raíces libertarias de los libros de *La pequeña casa en la pradera*; y sintonizan con el programa de televisión patrocinado por General Electric que transmitió la doctrina del libre mercado a millones de personas y lanzó la carrera política de Ronald Reagan.

En la década de 1970, esta propaganda estaba teniendo éxito. La ideología del libre mercado definiría el siguiente medio siglo a través de las administraciones republicanas y demócratas, dándonos una crisis de la vivienda, el azote de los opioides, la destrucción del clima y una nefasta respuesta a la pandemia del Covid-19. Sólo si comprendemos esta historia podremos imaginar un futuro en el que los mercados sirvan a la democracia y no la repriman.

"Una valiosísima exposición de cómo cierto tipo de pensamiento mágico se convirtió en sabiduría aceptada." -*Amitav Ghosh*

"Sólo si se comprenden las fuerzas que provocan el negacionismo científico podrá hacerse algo al respecto. 'El gran mito' ofrece una visión crucial de este fenómeno." -*Science*

"Por fin, un antídoto contra la ficción tóxica que ahora pone en peligro nuestro planeta y nuestra democracia". -*Nancy MacLean*

Erik Conway es el historiador residente en el Jet Propulsion Laboratory de la NASA en el Instituto de Tecnología de California en Pasadena. La mayor parte de su trabajo ha estado en la intersección de la ciencia y la tecnología en el periodo del fin del siglo xx, y está relacionado principalmente con la industria aeroespacial.

Naomi Oreskes es una historiadora de la ciencia de nacionalidad estadounidense. Se convirtió en profesora de Historia de la Ciencia y profesora asociada de Ciencias de la Tierra y Planetarias de la Universidad de Harvard en 2013, tras 15 años como profesora de Historia y Estudios de la Ciencia en la Universidad de California en San Diego. Ha trabajado en estudios de geofísica, asuntos ambientales como el calentamiento global, y en historia de la ciencia. Su ensayo *Más allá de la torre de marfil* fue un hito en la lucha contra la negación del calentamiento global.

Título original: *The Big Myth: How American Business Taught Us to Loathe Government and Love the Free Market* (2023)

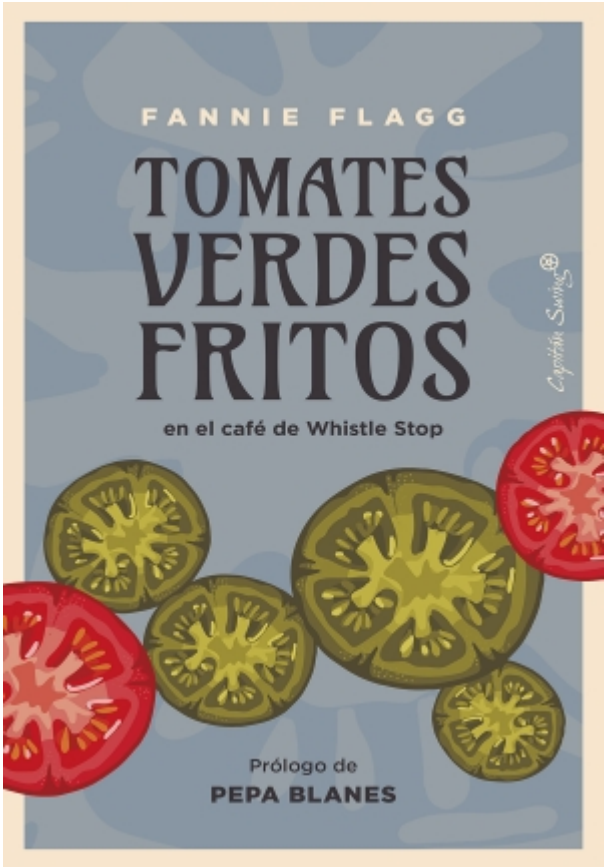
© Del libro: Naomi Oreskes & Erik M. Conway
© De la traducción: Francisco Herreros
Edición en ebook: mayo de 2024

© Capitán Swing Libros, S. L.
c/ Rafael Finat 58, 2º 4 - 28044 Madrid
Tlf: (+34) 630 022 531
28044 Madrid (España)
contacto@capitanswing.com
www.capitanswing.com

ISBN: 978-84-12838-85-5

Diseño de colección: Filo Estudio - www.filoestudio.com
Corrección ortotipográfica: Javier Olmos Sanz
Composición digital: leerendigital.com

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.



Tomates verdes fritos

Flagg, Fannie
9788412875713
488 Páginas

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Mezcla de tradición y frescura, la conmovedora Tomates verdes fritos trata sobre Evelyn Couch, una mujer de mediana edad que

está pasando por una depresión, y la entrañable anciana Ninny Threadgoode. Evelyn vive una existencia gris, acomplejada y totalmente frustrada con todo lo que la rodea. En una visita al asilo donde reside su suegra conoce a la señora Threadgoode, que comienza a contarle historias de un pequeño pueblo llamado Whistle Stop, cuya vida giró un tiempo en torno a un café. De pronto, a Evelyn se le abre una luminosa ventana al pasado por la que entra un soplo de aire fresco. Remontándose a finales de la década de 1920, la anciana describe a Idgie y Ruth, dos espíritus sensibles, alegres y llenos de una admirable energía vital, que saben sobreponerse a las dificultades y saborear el gusto por la vida. La ternura y la solidez se mezclan sabiamente en las palabras de Ninny, que hace de Idgie y Ruth dos auténticas heroínas de la vida cotidiana. Tomates verdes fritos aborda temas como la discriminación de la mujer, el racismo, la homosexualidad femenina, la miseria o el alcoholismo y, a pesar de eso, es una de esas novelas optimistas en las que, como por arte de magia, todo encaja a la perfección. La novela fue llevada al cine en 1991.

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Por qué dormimos

Walker, Matthew
9788412099362
416 Páginas

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Dormir es uno de los aspectos más importantes pero menos comprendidos de nuestra vida.

Hasta hace muy poco, la ciencia no tenía respuesta a la pregunta de por qué dormimos, a qué servía o por qué sufrimos consecuencias tan devastadoras para la salud cuando está ausente. En comparación con los otros impulsos básicos de la vida (comer, beber y reproducir), el propósito del sueño sigue siendo más difícil de descifrar.

Matthew Walker ofrece una exploración revolucionaria del sueño, examinando cómo afecta cada aspecto de nuestro bienestar físico y mental.

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Cállate

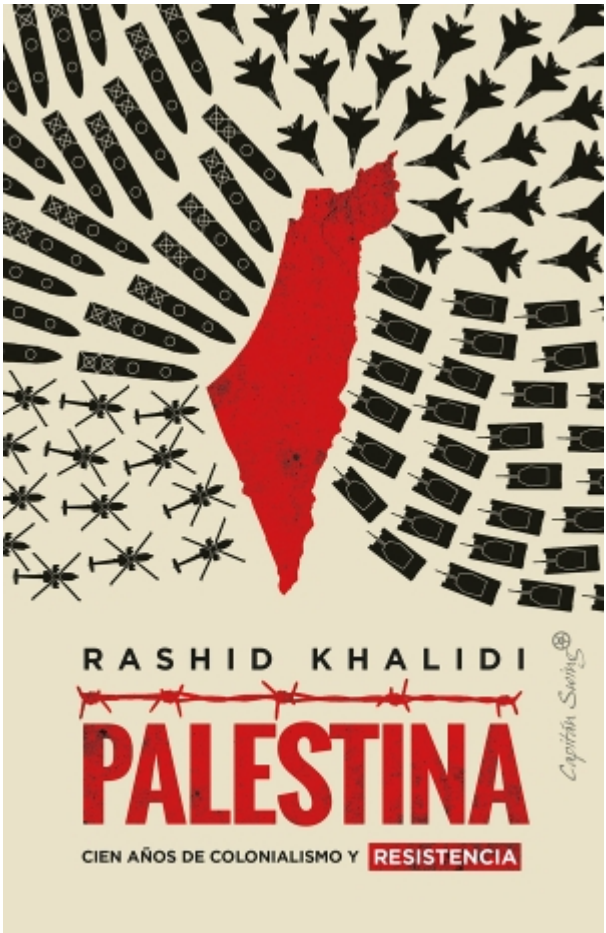
Lyons, Dan
9788412687880
216 Páginas

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Una llamada de atención muy necesaria para un mundo en el que el ruido constante nos está volviendo locos a todos, y en el que la

mejor manera de sobrellevarlo es aprender a callarse de una puta vez. Aprender a hablar menos, escuchar más y hablar con intención puede hacerte más feliz, más sano, más exitoso y mejor padre/madre y pareja. En STFU, Dan describe su propio viaje para superar su forma compulsiva de hablar, que implicó escarbar en montañas de investigación y entrevistar a innumerables expertos, incluidos científicos, historiadores, un ex oficial de casos de la CIA y un investigador que ha estado descubriendo conexiones asombrosas que muestran cómo el habla está conectada con nuestro bienestar físico y emocional. Basándose en esa investigación, Dan desarrolló una serie de prácticas que cambiaron su vida y pueden cambiar la tuya también. Nuestro ruidoso mundo nos ha enseñado a pensar que los que dicen la última palabra son los que ganan, cuando en realidad son los que saben guardar silencio los que realmente tienen el poder. STFU es un libro que desbloquea este poder, liberándote para centrarte en lo que importa. Lyons combina la ciencia del comportamiento más avanzada con consejos prácticos sobre cómo comunicarse con intención, pensar de forma crítica y abrir la mente y los oídos al mundo que le rodea. Habla menos, consigue más. De eso trata STFU. Prescriptivo, informativo y de lectura adictiva, STFU te da las herramientas para convertirte en tu mejor yo, ya sea en la oficina, en casa, en Internet o en tus relaciones más preciadas. Porque, al fin y al cabo, lo que dices es lo que eres. Así que respira hondo, pasa la página y cambia tu vida en silencio. "Entretenido, esclarecedor e inspirador. Más que un libro, es un anuncio de servicio público que todos haríamos bien en escuchar". -Sarah Knight, autora de Calm the F*ck Down, bestseller del New York Times. "Lyons se abre paso entre el ruido incluso cuando lo critica. Oportuno, inteligente e importante. ¿Hace falta decir más? (Probablemente no)".- David Litt, ex redactor de discursos del presidente Barack Obama y autor del bestseller del New York Times Gracias, Obama.

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)



Palestina

Khalidi, Rashid
9788412613056
400 Páginas

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Una historia de referencia sobre los cien años de guerra contra los palestinos de la mano del principal historiador estadounidense de Oriente Medio, contada a través de acontecimientos cruciales y de la historia familiar En 1899, Yusuf Diya al-Khalidi, alcalde de Jerusalén, alarmado por el llamamiento sionista a crear un hogar nacional judío en Palestina, escribió una carta dirigida a Theodore Herzl: el país tenía un pueblo indígena que no aceptaría fácilmente su propio desplazamiento. Advirtió de los peligros que se avecinaban y terminó su nota diciendo: "en nombre de Dios, que se deje a Palestina en paz". Así, Rashid Khalidi, tataranieto de al-Khalidi, comienza esta amplia historia, el primer relato general del conflicto contado desde una perspectiva explícitamente palestina. Basándose en una gran cantidad de material de archivo sin explotar y en los informes de generaciones de miembros de la familia -alcaldes, jueces, eruditos, diplomáticos y periodistas-, 'La Guerra de los Cien Años en Palestina' pone en entredicho las interpretaciones aceptadas del conflicto, que tienden, en el mejor de los casos, a describir un trágico enfrentamiento entre dos pueblos que reclaman el mismo territorio. En su lugar, Khalidi traza cien años de guerra colonial contra los palestinos, librada primero por el movimiento sionista y luego por Israel, pero respaldada por Gran Bretaña y Estados Unidos, las grandes potencias de la época. Destaca los episodios clave de esta campaña colonial, desde la Declaración Balfour de 1917 hasta la destrucción de Palestina en 1948, desde la invasión israelí del Líbano en 1982 hasta el interminable e inútil proceso de paz. Original, autorizada e importante, 'La guerra de los cien años en Palestina' no es una crónica de victimismo, ni blanquea los errores de los dirigentes palestinos ni niega la aparición de movimientos nacionales en ambos bandos. Al reevaluar las fuerzas desplegadas contra los palestinos, ofrece una nueva y esclarecedora visión de un conflicto que continúa hasta nuestros días.

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Decidido

Sapolsky, Robert
9788412779738
560 Páginas

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)

Uno de los grandes científicos del comportamiento sondea las profundidades de la ciencia y la filosofía de la toma de decisiones

para presentar un argumento devastador contra el libre albedrío. En Compórtate, su ya clásico ensayo sobre por qué los seres humanos hacen el bien y el mal, apuntaba a una conclusión inquietante: puede que no comprendamos la combinación precisa de naturaleza y educación que crea la física y la química en la base del comportamiento humano, pero eso no significa que no exista. Ahora, en Decidido, Sapolsky lleva su argumento hasta el final, montando un brillante asalto frontal a la agradable fantasía de que existe un yo separado que dice a nuestra biología lo que tiene que hacer. El libro ofrece una síntesis maravillosa de lo que sabemos sobre el funcionamiento de la conciencia: el tupido tejido entre razón y emoción y entre estímulo y respuesta en el momento y a lo largo de la vida. Sapolsky nos muestra que la historia de la medicina es en gran parte la historia de aprender que cada vez menos cosas son «culpa» de alguien. Sin embargo, es muy difícil, a veces imposible, desligarnos de nuestro afán por juzgar a los demás y juzgarnos a nosotros mismos. Sapolsky aplica la nueva comprensión de la vida más allá del libre albedrío a algunas de las cuestiones más esenciales en torno al castigo, la moralidad y la convivencia.

Cómpralo y empieza a leer (Publicidad)